Der Ansporn

Erscheint monatlich zweimal

Herausgegeben von Hans A. Blum, Hamburg 8

Fernruf: Roland 2642 / Drahtwort: Ansporn Hamburg

Bezugspreis: vierteljährlich RM. 2.70 (zuzüglich 12 Pfg. Bestellgeld, das bei Selbstabholern fortfällt) franko Deutschland (bei jedem Postamt zu bestellen. Postzeitungspreisliste 1927, Seite 19). Gegen Verspätungs- und Nachlieferungsgebühr von insgesamt 30 Pfg. liefern die Postämter auf Antrag die seit Anfang April erschienenen Nummern nach. Ausland RM. 3.—

Es wird gebeten,

Abonnements für Deutschland nur durch das Postamt zu bewirken und nicht beim Verlag zu bestellen, auch keine Beträge an den Verlag einzusenden.

Nachdruck der Artikel usw. verboten.

Störungen durch höhere Gewalt oder Streik entbinden den Verlag von der Lieferung. Bestellungen durch den Buchhandel werden nicht entgegengenommen.

Jahrgang 1927. Hamburg, den 21. Mai 1927. Heft 10.

Inhalt dieses Heftes.

	Seite
Lübeck	578
Zur Geschichte der Buchhaltung	580
Lord Northcliffe, der englische Zeitungskönig	583
Ueber moderne Warenzeichen	587
Mehr System im Vorwärtsstreben!	593
Der Kampf um den Kunden	595
Wissenswertes und kurze Wissensprüfung	596
Der Mann an der Spitze. (5. Tip: Beschäftigen Sie die Presse! 6. Tip: Lernen Sie aus Niederlagen und halten Sie durch!)	598
Fräulein Werbeleiter	603
Praktische Winke für junge Kaufleute, die im Auslande Stellung suchen	605
Besen, Bürsten und Pinsel	613
Buchführungsübungen für Fortgeschrittene	617
Ordnung auf dem Schreibtisch	620
Die Uebertragung von Kurzschrift	624
Unsere deutsche Sprachecke	626
Industrial Development in Canada	628
Das Zeugnis des Handlungsgehilfen und die Rechtsprechung	629
Auslandsbriefkasten	631
Englische Sprachübung	634
Französische Sprachübung	637
Spanische Sprachübung	639

Lübeck.

Von Fl. Gebhardt.

Mehr als 700 Jahre sind es her, seit Kaiser Friedrich II. von Staufen der Stadt Lübeck die Reichsfreiheit verlieh. Weil sie, zwanzig Jahre hindurch unter dänischer Oberhoheit, da das Deutsche Reich zu schwach war, seine nördlichen Grenzgebiete vor Uebergriffen der neidischen Nachbarn zu schützen, sich plötzlich kraftvoll aufgerafft, dem Dänenkönig Waldemar dem Großen anläßlich des berühmten „Lübecker Maitritts" seine Pforten zu verschließen, seiner Feindschaft zu trotzen und Botschaft davon, mit den Gelübden der Treue zum Deutschen Reiche an den Kaiser nach Palermo gesandt. Wenn auch erst die Schlacht bei Bornhöved den Sieg der deutschen Sache entschied, so empfing die Stadt unter ihrem großen Bürgermeister Alexander von Soltwedel doch schon vorher jenes Privileg der Reichsfreiheit. Damit war der Grund gelegt zum späteren kräftigen Emporblühen der Stadt, die sich zur Königin der deutschen Hansa aufschwang.

Noch heute kann der Besucher es erkennen, welche Bedeutung Lübeck zur Hansazeit besessen. Wie prächtig hebt sich das Bild der Stadt vom Firmamente ab mit Toren und Türmen und gotischen Giebeln. Da ist das malerische Holstentor (siehe Abbildung) mit den schiefgezogenen Türmen, die Reihe der alten Salzspeicher an der Trave (siehe das Titelbild dieses Heftes), die den Gast schon beim Eintritt vom Bahnhof aus begrüßen. Hoch ragt der mächtige Bau der Marienkirche mit seinem von Strebepfeilern gestützten Schiff; mehr rechts der alte Dom, den Heinrich der Löwe gründete. Dazwischen die gotischen Türme von St. Petri, Aegidien, Jakobi u. a. Neben der St. Marien lugen die zierlichen Giebelspitzen des Rathauses aus dem Dächergewirr. Unzählige altertümliche Giebel, geschmückte Portale, alte, seltsame Durchgänge und winkelige Höfe — Erinnerungen an Lübecks große Zeiten unter den Soltwedels, Wullenwebers und wie die großen Stadtoberhäupter sonst noch hießen.

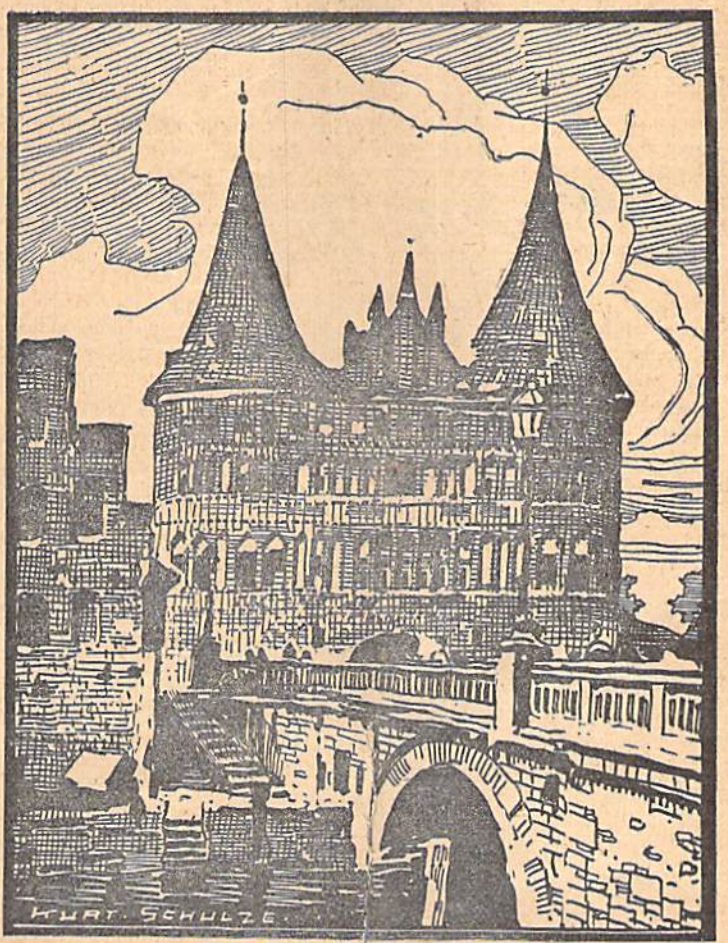
Neben dem alten vielfach erneuerten Rathaus mit seinen Kunstschätzen ist die Marienkirche vor allem besuchenswert. In kostbaren Kapellen birgt sie Overbeck'sche Originalgemälde, prächtig geschnitztes Gestühl und eine Kunstuhr. Am Dom entzückt das „Paradies" mit seinen schönen Wölbungen und Steinmetzarbeiten. Alte Kaufhäuser bergen ebenfalls köstliche kunstgewerbliche Schätze, wie etwa das „Fredenshagensche Zimmer" oder die jetzt allezeit zugänglichen Gasthäuser: das „Schabbelhaus" und das Haus der „Schiffergesellschaft", die schier Museen darstellen. Und dann der Hafen. Zwar kein Welthafen mehr, aber doch von Bedeutung, die er in Kriegstagen zurückgewann.

Wer recht wirken will, muß nie schelten, sich um das Verkehrte gar nicht bekümmern, sondern nur immer das Gute tun. Denn es kommt nicht darauf an, daß eingerissen, sondern daß etwas aufgebauet werde, woran die Menschheit reine Freude empfinde.

Goethe, Gespräche mit Eckermann.

Auch die weitere Umgebung der Stadt ist anmutig. In lieblichem Walde liegt das Badeörtchen Schwartau, der Lübecker Ausflugs- und Sommerfrischenort. Entgegengesetzt liegen die Villen des vornehmen Israelsdorf. Es lohnt wohl, eine Straßenbahnfahrt hinaus ins Grüne zu machen, um sich von den Sehenswürdigkeiten im Stadtinnern zu erholen.

Eine wellenförmige, größtenteils fruchtbare, von Wäldern, Seen und anmutigen Hügelketten durchzogene Ebene bietet sich außerhalb der Stadt unsern Blicken. Alles in allem verlohnt es sich gar sehr, der Stadt Lübeck einen Besuch abzustatten und sich von allen Schönheiten und Sehenswürdigkeiten persönlich zu überzeugen.



Das alte Holstentor in Lübeck.

Zur Geschichte der Buchhaltung.

Von Dr. P. Martell.

Der Stand der heutigen Buchhaltungstechnik ist das Werk von Jahrhunderten, und einen weiten Weg mußte der Kaufmann zurücklegen, bis sich die Buchhaltung zu dem heutigen Range einer Fachwissenschaft erhob. Als

älteste deutsche Handlungsbücher

sind uns solche aus dem 14. Jahrhundert überliefert; es sind Dokumente jener glänzenden Handelszeit der Hansa, die den deutschen Kaufmann zu dem ersten der Welt machte.

Das älteste bekannte deutsche Handlungsbuch stammt von Hermann Wittenborg, der um 1310 in Lübeck einen Handel mit Getreide, Wolle, Pelzen, Heringen, Schafen und Tuchen betrieb. Das im Jahre 1895 im Lübecker Staatsarchiv aufgefundene Buch wurde auch von dem Sohn Johann Wittenborg benutzt, der 1360 zur Würde eines Bürgermeisters von Lübeck aufstieg, aber drei Jahre später enthauptet wurde. Die Wittenborgs betrieben Handel bis nach Rußland und England. Das uns überlieferte Buch, das von Mollwo herausgegeben wurde, behandelt nur die Kreditgeschäfte. Die Buchungen, die nur den Schuldner, die Art des Geschäftes, die Schuldsumme und den Zahlungstermin nannten, wurden in der einfachsten Weise vorgenommen. Nach Abwicklung eines Geschäftes wurde die betreffende Eintragung einfach durchgestrichen. Die Buchungen wurden teils in lateinischer, teils in deutscher Sprache bewirkt; letzterer bediente man sich seit 1350 vorherrschend.

Auch das Rostocker Handlungsbuch des Johann Tölner, den Zeitraum von 1345 bis 1350 umfassend, stellt buchtechnisch noch keine nennenswerte Entwicklung dar, wenn auch hier die Eintragungen bereits alle Geschäfte umfassen, die in einer gewissen Ordnung aufgeführt wurden. Tölner, der auch Bürgermeister von Rostock war, betrieb sein Geschäft, vornehmlich Tuchhandel mit Flandern, mit zwei Teilhabern, so daß schon hierdurch eine gewisse Buchhaltung zur Bedingung wurde.

Geschichtlich erwähnenswert ist auch das Handlungsbuch des Tuchhändlers Vickos von Geldersen, der 1377 in den Hamburger Rat gewählt wurde und 1391 starb. Das 84 Blätter umfassende Handlungsbuch besteht nach seinem Herausgeber Nirrnheim aus vier Teilen, und zwar dem Handlungsbuch, Rentenbuch, Schuldbuch und dem Abschnitt für letztwillige Verfügungen. Das Buch läßt jedoch eine scharfe sachliche Trennung bei den Eintragungen nicht erkennen; vielmehr besteht eine ziemliche Regellosigkeit. Die Eintragungen betreffen nur Kreditgeschäfte, die vielfach durch Stellung einer Bürgschaft abgewickelt wurden. Nur selten ließ von Geldersen eine Schuld in das vom Rat angelegte Schuldbuch eintragen, das eine größere rechtliche Sicherheit bot. Den Eintragungen im Handlungsbuch folgte ein größerer freier Raum, der die Vermerke für die erfolgten Abschlagszahlungen aufnahm.

Unter den süddeutschen Handelsbüchern dürfte das älteste das der Regensburger Kaufmannsfamilie Runtinger sein, das den Zeitraum von 1383 bis 1407 umfaßt. Die Runtinger besaßen gemeinsam mit einem Ratmann die Regensburger Münzgerechtigkeit. Sie trieben ferner einen ausgedehnten Handel mit Stoffen und Gewürzen nach allen großen Handelsstädten Europas und traten auch als Geldgeber für Fürsten auf. Die Runtinger entsandten ihre Handelsdiener auf ferne Reisen nach Wien, Venedig und Frankfurt zum Ein- und Verkauf von Waren, und diese Geschäfte fanden buch-

technisch eine bemerkenswerte Behandlung. Es wurden nämlich für solch einen auf Reisen befindlichen „Diener" eine Debet- und Kreditseite eingerichtet, so daß Gewinn und Verlust einer solchen Reise schnell zu übersehen war. Wir haben hier den bedeutsamen Fortschritt der Kontenbildung und damit ein neues Grundelement in der geschichtlichen Entwicklung der Buchhaltung. Es ist beachtenswert, daß man in dieser frühen Zeit allgemein die Eintragung von Bargeschäften nicht für notwendig hielt, sondern sich meist auf die Buchung von Kreditgeschäften beschränkte.

Auch aus dem 15. Jahrhundert ist die Zahl der uns überlieferten Handlungsbücher noch begrenzt. Erwähnenswert ist ein im Danziger Staatsarchiv befindliches Handlungsbuch von einem Johan Pisz, der von 1421 ab über vierzig Jahre einen erfolgreichen Handel meist mit den nordischen Städten, aber auch mit Flandern und Polen trieb. Das Handlungsbuch von Pisz ist dadurch gekennzeichnet, daß es nur geschäftliche Eintragungen enthält, keine persönlichen. Das in Pergament eingebundene Buch unterscheidet drei Teile, und zwar finden sich im ersten Teil fast ausschließlich Kommissions- und Kompagniegeschäfte, im zweiten Teil wird der Warenverkauf und im dritten der Wareneinkauf behandelt.

Die Lübecker Staatsbücherei ist im Besitz eines alten Handlungsbuches des Lübecker Krämers Hinrich Dunkelgud, das neben geschäftlichen Eintragungen auch Testamentsentwürfe enthält. Das dem Ausgang des 15. Jahrhunderts angehörende Geschäftsbuch zeigt, entsprechend einer damaligen Handelssitte, mehrfach eigenhändige Eintragungen der Schuldner, wodurch dem Gläubiger im Klagefall gegenüber dem Gericht ein sicheres Beweismittel in die Hand gegeben wurde. Gelegentlich einer Wallfahrt nach S. Jago di Compostella, die Dunkelgud im Jahre 1479 unternahm, machte der Lübecker vor seiner Abreise sein Testament und auch die Eintragung einer Wette, daß er Junggeselle bleiben werde. Die Wette ging jedoch in die Brüche, denn Dunkelgud heiratete nach seiner Rückkehr und übernahm Haus und Kram seines Schwiegervaters Hans Meyer. Wetten scheinen übrigens keine Seltenheit gewesen zu sein, wie vielfach aus diesen alten Handelsbüchern zu entnehmen ist. Die kaufmännischen Lehrbücher des 16. Jahrhunderts führen sogar für Wetten ein besonderes Konto an, das die Bezeichnung „Glück und Unglück" erhielt. Die Buchführung von Dunkelgud ist einfacher Art; vielfach sind die Seiten in der Mitte gebrochen, um so einer kontenmäßigen Abrechnung zu dienen; jede Seite ist mit „Jesus Maria Amen" überschrieben. Der Lübecker Krämer war sehr erfolgreich, denn Dunkelgud hinterließ bei seinem Tode reiche Stiftungen für Klöster und Kirchen.

Was nun

die Entstehung der doppelten Buchhaltung

anbelangt, so wurzelt diese in ihren ersten Anfängen in Italien, worauf es zurückzuführen ist, daß wir heute noch von der italienischen Buchführung sprechen. Ein Irrtum ist es, wie manchmal zu lesen steht, in dem Mathematiker und Franziskanermönch Luca Paciolí den Erfinder der doppelten Buchführung zu sehen. Das Verdienst dieses Gelehrten besteht darin, und das ist wesentlich, daß er in seinem Werke aus dem Jahre 1494 zum ersten Male eine vollständige Darstellung der doppelten Buchführung gegeben hat. Die Kenntnis des Grundgedankens der doppelten Buchführung dürfen wir schon für das Altertum annehmen, wenngleich der technische Ausbau erst im Mittelalter einsetzte, zu jener Zeit, da Italien den Welthandel in Händen hatte. Nach den Forschungen Prof. Sieveking's sind es die genuesischen Handelsbücher, in denen sich zu Anfang des 14. Jahrhunderts mit Sicherheit

die doppelte Buchführung nachweisen läßt. Die seit dem Jahre 1340 erhaltenen Bücher der städtischen Finanzbeamten Genuas sind ganz im Sinne der doppelten Buchhaltung geführt worden. Wir finden hier doppelte Buchungen auf einer Soll- und auf einer Haben-Seite mit Ausgleich durch Tilgung. Eine verbleibende Differenz wurde für die weitere Verrechnung durch Uebertrag vorgetragen. Schon damals wurde die doppelte Buchführung in Italien ziemlich allgemein angewandt. Von dem Florentiner Bankier Averardo de Medici ist uns vom Jahre 1395 ein Buch überliefert, das vollständig in doppelter Buchführung gehalten ist; auch die wesentlich späteren Bücher seiner Zweiggeschäfte in Pisa und Mailand zeigen dasselbe Bild. In den damaligen Welthandelshäusern Venedigs war die doppelte Buchführung allgemein verbreitet, und die alte Lagunenstadt scheint mit der wichtigste Ausgangspunkt für die weitere Verbreitung der doppelten Buchführung zu sein.

Das für die fortschrittliche Entwicklung der doppelten Buchführung wichtige Gewinn- und Verlustkonto tritt bereits Mitte des 15. Jahrhunderts in Italien auf, ohne natürlich die Form der heutigen Vollkommenheit zu besitzen. Man verfolgte damals mit diesem Konto hauptsächlich die Feststellung der Einzelerfolge, doch waren die hierbei erzielten Feststellungen nicht immer einwandfrei, da die Inventur vielfach mangelhaft, manchmal gar nicht gemacht wurde. In einem 1458 von dem Italiener Cotrugli verfaßten kaufmännischen Werk findet sich die Angabe, daß der Kaufmann alle sieben Jahre Abschluß machen sollte. In der Handelswelt von Florenz dagegen, an der Spitze die Medicis, entschloß man sich schon früh zu einer regelmäßigen einjährlichen Bilanz, wodurch das Florentiner Handelswesen zu einem der bestgeordneten wurde.

Beschränkte man sich anfangs auf die Führung des Hauptbuches, so trat in Italien früh als Hilfsbuch das Giornale oder Manuale, unser heutiges Journal, dem Hauptbuch zur Seite. Dem Journal fiel die Aufgabe zu, die Eintragungen in das Hauptbuch vorzubereiten und klarzustellen. Nach Prof. B. Penndorf, der auf dem geschichtlichen Gebiete der Buchhaltung eine ausgezeichnete Studie veröffentlicht hat, bediente sich die Staatsschuldenverwaltung von Venedig schon im Jahre 1391 des Journals. Jede Buchung wurde damals wie heute durch einen Strich getrennt. Das Memorial befand sich in Italien vermutlich Anfang des 15. Jahrhunderts im Gebrauch; von den Medicis ist ein Memorial aus dem Jahre 1434 überliefert worden. Auch Nebenbücher sind uns von diesem Welthandelshause erhalten geblieben, so ein Warenbuch aus dem Jahre 1412/3, das die Waren und Geldsorten verzeichnete. Die Mediceischen Kassenbücher des 15. Jahrhunderts buchten alle Einnahmen fortlaufend, ebenso die Ausgaben. Dagegen zeigten die vor dieser Zeit liegenden Genueser Kassenbücher des 14. Jahrhunderts bereits das heutige und allein richtige Verfahren, die Einnahmen und Ausnahmen sich gegenüberstehend auf getrennten Seiten zu buchen. Auch Wechselbücher waren um diese Zeit allgemein üblich; dort vermerkte man auch den Namen des Boten, der den Wechsel oder Kreditbrief besorgt hatte. Cotrugli stellte auch in seinem Werke 1458 die Forderung nach einem Ausgangsfakturenbuch und einem Kopierbuch, wie er sich auch über den Wert einer Registratur äußerte.

Es wird zum fünften Wagenrad
Der Mensch, der keinen „Ansporn“ hat.

Ein weises Wort ist jenes, das die Menschen lehrt, die Reden anzuhören auch des andern Teils.

Euripides, Andromache IV, 3

Die deutschen Handelsbücher des 16. Jahrhunderts haben fast alle die italienische Buchführung zur Grundlage. Von dem großen Welthandelshause der Fugger sind uns leider nur Bruchstücke der Buchhaltung in Form einzelner Bücher überliefert worden, die aber durch Ergänzung einen klaren Ueberblick über die bei den Fuggern übliche Buchführungstechnik gestatten. Der Hauptbuchhalter der Fugger Matthäus Schwarz, der über die damalige Buchführung interessante Aufzeichnungen hinterlassen hat, erwähnt neben der italienischen auch eine deutsche. Letztere hatte zum Unterschied außer dem Schuldbuch noch ein Güterbuch oder Kapus. In dem Güterbuch waren Konten für Kupfer und Silber und für die einzelnen Faktoreien enthalten. Im 16. Jahrhundert finden wir in Deutschland auch Bilanzen, die auf Grund einer tatsächlichen Inventuraufnahme durchgeführt wurden. Eine solche Inventur ist uns aus dem Jahre 1533 von dem Augsburger Handelshause Haug erhalten, das den meist von den Fuggern innegehaltenen ungarischen Monopol-Kupferhandel von König Ferdinand übernommen hatte. Es erübrigt sich auf die sonst noch überlieferten deutschen Handelsbücher des 16. Jahrhunderts näher einzugehen, da sie für die Buchführung grundlegende Neuerungen nicht enthalten. So sehen wir auch hier, daß unsere heutige, überaus feinsinnig durchdachte Buchführung ein Kulturwerk von Jahrhunderten ist, gekennzeichnet durch die große Handelszeit der Hansa bis zur Gegenwart.

Lord Northcliffe.

Der englische Zeitungskönig.

Von Versatus.

Selten wurde das Lebensbild eines Mannes so von der Parteien Haß und Gunst verzerrt, wie das von Alfred Charles William Harmsworth, dem späteren Lord Northcliffe: dort als Gott angebetet — und hier als Teufel verflucht. Der Begriff der Neutralität war diesem Manne fremd. So, wie er selbst niemals lau, sondern entweder heiß oder eiskalt war, hatte er selbst auch nur begeisterte Freunde oder verbissene Feinde. Ein Mittelding gab es nicht. Kein Mensch vermochte sich dem übersteigerten Machtwillen dieses Mannes, der ständig in einer Luft der Hochspannung lebte, zu entziehen. Von Millionen Menschen wurde er verdammt und von Millionen in den Himmel gehoben, und in diesem wildbewegten Auf und Ab vollzog sich der beispiellose Aufstieg dieses Mannes.

Er wurde 1865 als Sohn eines kleinen Buchhändlers in Dublin namens Harmsworth geboren und erhielt bei der Taufe die Vornamen Alfred Charles William. Als Schüler benutzte er sämtliche freie Zeit, um in dem Laden seines Vaters herumzustöbern und nach Lesestoff zu suchen. Er verschlang davon alles, was ihm unter die Finger kam, Gutes und Schlechtes in buntem Durcheinander. Schon im frühesten Jünglingsalter begann seine

erhitzte und aufgepeitschte Phantasie nach Möglichkeiten des Vorwärtskommens zu suchen. Er hatte die Lebensbeschreibungen aller großen Männer seines Landes studiert und brannte vor Ehrgeiz, es ihnen nachzumachen.

Nach Erledigung der Schule ging er auf die Universität Cambridge, um dem Wunsche seines Vaters folgend, Rechtsanwalt zu werden. Hier hielt er es jedoch nicht lange aus. Der Drang nach praktischer Betätigung wurde in ihm übermächtig. Mit tausend Fäden lockte und zog es ihn nach London. Er ahnte, daß ihm dieser Brennpunkt alles angelsächsischen Lebens ein wertvolles Sprungbrett werden müsse.

Kurz entschlossen bricht er gegen den Willen seines Vaters das Studium ab und geht nach London. Mühselig schlägt er sich hier die erste Zeit durch gelegentliches Mitarbeiten bei verschiedenen Zeitungen durch. Endlich gelingt es ihm, eine Stellung als (Hilfs-)Schriftleiter zu erhalten. Seine Freude ist groß. Endlich hat er eine sichere Daseinsmöglichkeit gefunden und die beglückende Aussicht, nun für immer in London bleiben zu können, wirkt als mächtiger Ansporn.

Er gab bei seiner Arbeit das Beste her. Er wurde gut bezahlt und rückte schon mit 20 Jahren in eine recht verantwortungsvolle Stellung auf. Den tausendfachen Verführungskünsten des großstädtischen Vergnügungslebens erlag er nicht, sondern sparte mit verbissener Energie jahrelang den größten Teil seines Gehalts. Nur ein Ziel schwebte ihm beständig vor Augen: er wollte eine eigene Zeitung besitzen.

Endlich war es soweit. Mit seinem ersparten Geld und kleinen Kapitalien, die er sich hier und da zusammengeliehen hatte, gründete er im Alter von 22 Jahren eine Wochenschrift unter dem Titel „Answer" (Antwort), die alle möglichen Fragen, die allgemein Anteil erregten, stellte und sie auch sogleich beantwortete. Dieses Frage- und Antwortspiel kam damals sehr in Mode, und die Auflage des ursprünglich sehr bescheidenen Wochenblattes wuchs schnell. Der junge A. Harmsworth fing an, Geld zu verdienen. Er zahlte seine Teilhaber aus und behielt noch soviel übrig, daß er weitere Zeitschriften ins Leben rufen konnte. Er gründete eine Reihe von Klatsch- und Sensations-Blättern, die den niedrigsten Instinkten der Masse schmeichelten und reißenden Absatz fanden. Später gründete er auch noch das bekannte Witzblatt Daily Mirror. In den nächsten Jahren stieg er zu einem der wohlhabendsten, aber durchaus nicht geachtetsten Verleger Londons auf.

Er hatte eine feine Nase für schriftstellerisch begabte Leute. Er selbst schrieb kaum jemals etwas, und was er brachte, war belangloses Zeug. Seine Stärke bestand vielmehr in einem untrüglichen Instinkt, journalistische Talente herauszufinden und in einem wunderbaren psychologischen Feingefühl für das, was wir unter dem Ausdruck „den Mantel nach dem Winde hängen" verstehen. Seine Zeitschriften brachten stets das, was die Masse wünschte. Ihrem Urteil ordnete sich Harmsworth bedingungslos unter. Er wollte steigende Auflageziffern sehen. Mit welchen Mitteln sie erzielt wurden, war ihm vollständig gleichgültig. Den ethischen Wert des Machtinstruments, das in seine Hand gegeben war, hat er nie erkannt oder doch wenigstens niemals

Der Aengstliche sieht, was er fürchtet,
Der Mutige, was er hofft.

Flieg. Blätter.

praktisch zur Anwendung gebracht. Er war nicht der Herr, der Erzieher, der Führer, sondern, jedenfalls in der ersten Zeit seines Aufstiegs, der Sklave der Masse. Diese Einstellung war kommerziell überaus erfolgreich. Die Auflagezahlen seiner Blätter stiegen rasch und damit seine Einkünfte.

Nun hielt er auch die Stunde für gekommen, seinen politischen Ehrgeiz zu befriedigen. Es genügte ihm nicht mehr, nur Geld zu verdienen; er wollte Ehre, Ruhm und Ansehen erwerben. Im Alter von 30 Jahren — also noch jung, aber schon hart gebrannt vom Ehrgeiz — gründete er die Daily Mail, als Gladstone den Zeitungsstempel aufgehoben hatte, wodurch das Penny-(8 Pfennig) Blatt ermöglicht wurde. Harmsworth verkaufte seine **Daily Mail** sogar zu ½ Penny (4 Pfennig), was wie eine Bombe in **Fleet Street**, wo die großen Zeitungsherren saßen, wirkte. Wohl oder übel mußten sie mit Preisherabsetzungen folgen, doch der Vorsprung, den Harmsworth mit seiner **Daily Mail** erworben hatte, war nicht mehr einzuholen. Die Auflagen des Blattes stiegen rasch. Von 20—30 000 am Anfang allmählich bis auf jetzt zirka 2 Millionen. Eine eigene Meinung hatte auch dieses Blatt natürlich nicht. Die Schriftleiter waren vielmehr angewiesen, unter allen Umständen der Sensationsgier der Masse nachzukommen und alle sittlichen Bedenken beiseite zu lassen.

Jeden Morgen erhielt er die Auflageziffern seiner Blätter vom Tage vorher und wehe, es zeigte sich irgendwo ein Rückgang. Dann wurde eine Frist von drei Tagen gesetzt, und erbarmungslos flog der betreffende Schriftleiter, wenn sein Blatt nicht in der bestimmten Zeit die alte Auflagehöhe wieder erreicht hatte. Wenn keine Volksneuigkeiten da waren, so mußten eben welche geschaffen werden.

Die Harmsworth-Presse war daher auch ständig diejenige, die gegen den Frieden wütete. Bald war es der französische, bald der deutsche, bald der russische Ueberfall, mit der die Zeitung die gläubige Masse schreckte. Der Burenkrieg war für ihn ein gefundenes Fressen und wurde bis zum Aeußersten ausgeschlachtet. Die englische Regierung war natürlich allmählich gezwungen, diesem Emporkömmling, der einen großen Teil der öffentlichen Meinung Englands zu beherrschen begann, erhöhte Beachtung zu schenken. Wirkliche Bedeutung erlangte er aber erst, als er 1908 die Hand nach der Krone der englischen Presse, der alt angesehenen Times, die von größter politischer Bedeutung ist, ausstreckte. Der Kampf um den Besitz dieses Weltblattes war reich an dramatischen Zwischenfällen. Mit unendlichen Intriguen und Prozessen kämpfte Harmsworth jahrelang mit nie ermüdender Kraft um die Herrschaft über dieses Blatt, das sich seit mehr als 100 Jahren im Besitz der bekannten Verlegerdynastie Walter befand. Schließlich sah er sich am Ziel seiner Wünsche. Zusammen mit Lord Rothschild und Lord Cromer gründete Harmsworth mit einem Kapital von 750 000 Pfund (15 Millionen Mark) eine Betriebsgesellschaft, in die die Times eingebracht wurde. Die Mehrzahl der Anteile befand sich in seinen Händen, und nun war er in der Lage, gestützt auf den weltbeherrschenden Einfluß dieses Blattes, seine Machtziele mit noch größerer Tatkraft als bisher und mit weit verstärkteren Erfolgsaussichten zu verfolgen. Mit Hilfe der großen Geldmittel, über die er nun gebot, trieb er eine klug berechnete Ausbreitungspolitik, die nach und nach auch große Provinzblätter wie den **Leeds Mercury**, den **Glasgow Herald** und den **Manchester Courier** unter seine Botmäßigkeit brachte. Auch nach dem Auslande stieß er nun vor und schuf eine eigene Pariser Ausgabe, beteiligte sich an **Matin** und erwarb schließlich eine Reihe von Blättern in New York. Die Haltung dieser Blätter, mit Ausnahme vielleicht der **Times**, änderte sich im Laufe der Jahre gar nicht. Sie waren

und blieben ausgesprochene Sensationsblätter, obgleich es Harmsworth nunmehr nicht mehr notwendig hatte, aus pekuniären Gründen so bedingungslos auf die Erhöhung der Auflageziffern zu achten. Daß er dieses Verfahren trotzdem beibehielt, hatte einen anderen Grund. Er sagte sich nämlich ganz richtig, daß es zur Erreichung seiner politischen Wünsche unbedingt notwendig sei, über die größten Zeitungen, also über die größten Sprachrohre Englands, zu verfügen, wenn er seinen politischen Ehrgeiz befriedigen und die englische Regierung zwingen wolle, ihn unter allen Umständen als eine sorgfältig zu beachtende Großmacht anzuerkennen. Seine Dienste waren daher in den nun folgenden Jahren nicht mehr so ausschließlich dem Gotte Mammon gewidmet als vielmehr seinem hochfliegenden politischen Ehrgeiz.

Der Weltkrieg führte ihn zum Gipfel seines Ruhms. Sofort bei Ausbruch stellte er seinen ungeheuren Nachrichten- und Werbe-Apparat der Regierung zur Verfügung. Mit der ganzen unbekümmerten Voraussetzungslosigkeit, oder soll man besser sagen Gewissenlosigkeit, die diesen Mann stets kennzeichnete, wurde die ganze Welt im Sinne der Alliierten bearbeitet. Die Propagandamethoden Harmsworth', die den Erdball umspannten, erwiesen sich als selten glücklich und fügten den Mittelmächten ungeheuren, selbst in diesem Augenblick noch nicht behobenen Schaden zu. Harmsworth wurde zum Minister für Propaganda ernannt und 1917 durch Verleihung des Lordtitels geadelt. Er hieß von jetzt ab Lord Northcliffe und Baron of Thanet. Er kaufte ein prachtvolles Stadtschloß bei St. James-Palace, das er zu einem fürstlichen Wohnsitz ausbaute und umgab sich mit allen Zeichen der Macht und des Reichtums. Er unterscheidet sich also in dieser Beziehung sehr wesentlich von den meisten Erfolggekrönten, die sonst bekannt sind und die trotz allen Reichtums und aller wirtschaftlicher Macht zeitlebens im Grunde genommen doch einfache Arbeiter blieben. Lord Northcliffe aber konnte sich in seinen letzten Lebensjahren an öffentlicher Schaustellung seiner Macht und seines Reichtums gar nicht genug tun. Er bezahlte seine Mitarbeiter teilweise fürstlich, verlangte aber auch dafür die ganze Hingabe ihrer Person. Er kaufte nicht nur ihr Gehirn, sondern auch ihr Herz. Es durfte in seinem Machtbereich keinen eigenen, ihm entgegen gerichteten Willen geben. Er ist der Vertreter einer absolutistischen Herrschaft, die fremde Ansichten, fremde Wünsche und Meinungen unter keinen Umständen duldet.

1922 machte er eine Weltreise, die ihn unbekannterweise als Mr. Brown auch in das besetzte deutsche Gebiet führte. Die Aufsätze, die er über seine deutsche Reise veröffentlichte, berührten seinerzeit wegen ihres teilweise geradezu grotesken Inhalts selbst in England überaus peinlich. Die angekündigte Aufsatzreihe brach dann aber eines Tages unvermittelt ab, und die aufhorchende Welt erfuhr, daß die Lebenssonne dieses größten Zeitungsmannes der Welt sich ihrem Untergange zuzuneigen begann. Eine seit langem im Anzuge befindliche Gehirnerweichung war zum Ausbruch gekommen, führte bald zu völliger geistiger Umnachtung und schließlich am 14. August 1922 zum Tode.

Der Aufschub ist der Dieb der Zeit.

Young, Nachtgedanken.

A. Nievelstein,

Ueber moderne Warenzeichen.

Reklame ist niemals Selbstzweck. Ihre Aufgabe ist stets die Werbung und Interessierung für kulturelle und Handels-Ziele. Kunst in der Reklame dient dem Endzweck nur mittelbar. Deshalb ist von den Reklamefachleuten schon immer die Forderung erhoben worden, daß künstlerische Reklamemittel Werbeabsicht und Werbeziel klar erkennen lassen. Viele unserer heutigen Plakate und Drucksachen dienen mehr dem entwerfenden Künstler als dem Auftraggeber. Das Werbewesen aber verlangt strikteste Unterordnung des helfenden Künstlers, selbst bei scheinbar geringeren Aufgaben.

* *

Warenzeichen und Schutzmarken sind keine Nebensächlichkeiten! Sie sind vielmehr die grundlegenden aller Werbemittel, in ihrer Werbekraft und Repräsentationswirkung bei weitem noch nicht richtig eingeschätzt. Gewiß können sie als nichtiger Stempelabklatsch sinnlos, zwecklos alle Drucksachen belasten; auf die knappste Formel gebracht, voll Schlagkraft aber werden sie mit ihrer Wirksamkeit den ganzen Werbeplan zusammen und in Bewegung halten. Das durchdachte und künstlerisch gestaltete Warenzeichen in seinen Beziehungen zum werbenden Unternehmen und zur Werbeabsicht aufzuzeigen, soll Zweck und Ziel dieser Arbeit sein.

Die Ahnen des Wahr- und Warenzeichens lassen sich verfolgen bis in die graue Urzeit. Das altindische (heute erneut zur Bedeutung gelangte!) Hakenkreuz, das frühchristliche Kreuz sind frühe Symbole kultureller Gemeinschaften. Später traten die Zeichen für die Planeten, die Sternbilder und die vier Elemente auf, bis im Mittelalter die Steinmetzzeichen in knappster Ausdrucksform, andere wieder in episch-breiter Darstellung auf Namen und Stand des

Abb. 1.

Abb. 2.

Abb. 3.

Besitzers hinweisen. Das A.B.-Reiterzeichen für A. Bönningers Tabak, die Schwertermarken für die Kgl. Porzellan-Manufaktur Meißen sind Beispiele des 18. Jahrhunderts, an dessen Ausgang wir schon dem bekannten Zwillingszeichen für Henckels Solinger Stahlwaren begegnen.

Mit dem beginnenden Aufschwung auf allen künstlerischen Gebieten um die Jahrhundertwende wurden auch die Künstler für die Gestaltung von Warenzeichen herangezogen. Otto Eckmann zeigte mit der bekannten „7" für die Zeitschrift „Woche" den Weg. Klar und prägnant im Ausdruck hält dieses Zeichen trotzdem den Betrachter mit der Eigenart der Linienführung gefangen. Sachlich und eindeutig ist die Gestaltung des Wabenmotivs für die A. E. G. in Berlin von Peter Behrens, die auch in diese Zeit fällt. Der große

Wurf gelang Lucian Bernhard, dem Altmeister deutscher Reklame- und Plakatkunst, mit dem denkbar einfachen, aber außerordentlich wirkungsvollen M für die Manoli-Zigarettenfabrik (1). Die Verbindung von Buchstaben zu prägnanten Merkzeichen ist durch das Vorbild Bernhards stark angeregt worden. Wie sich ein Künstler (Wilhelm Deffke) einer doppelt gestellten Aufgabe in zwei sehr eigenartigen Lösungen entledigt, zeigen die Marken für die Konservenfabriken Louis Wolff, Hannover (2) und die Zigarrenfabriken Wolff in Hamburg (3). Das recht einprägsame P-Zeichen für Pohlschröder-Geldschränke (4) führt schon einen Schritt weiter. Hier weist das mit Schlüsselbart ausgerüstete P eindringlich auf die Erzeugnisse des Unternehmens hin. Karl Schulpigs Entwurf für die Kölner Messe (5) gestaltet in glücklicher Weise das M der Messe zu den Domtürmen um, die in Verbindung mit der symbolischen Andeutung der Rheinwelle ein mustergültiges Kennzeichen bilden. Eine recht geistvolle Arbeit hat Lucian Bernhard für die Leipziger Mustermesse geschaffen (6). Sie ist meines Wissens aus unbekannten Gründen

Abb. 4.

Abb. 5.

Abb. 6.

Abb. 7.

leider noch nicht verwendet. Aus den Anfangsbuchstaben L M M hat er in interessanter Weise eine Wage gebildet und trifft damit den Kern der Sache. Von jeher ist die Wage Sinnbild des Handels und des Warenumschlags gewesen. Daß das Leipziger Meßamt in dem alten Haus „Zur Wage" untergebracht ist, erhöht noch den Reiz des Zeichens und gibt ihm hierdurch besondere Bedeutung als Hauszeichen.

Zwei T, die Anfangsbuchstaben der T. Trautwein Pianofortefabrik nebeneinandergestellt, hat Schulpig, der eine starke Begabung für Warenzeichen und Schutzmarken hat, mit dem gestützten Deckel eines Flügels zu einem recht treffenden und äußerst sinnfälligen Zeichen verbunden (7). In etwas vergewaltigter Formgebung sind D. J. M. (Danziger Internationale Messe) zum alten Krantor, dem bekannten Wahrzeichen Danzigs, vereinigt: immerhin eine fesselnde Lösung von besonderer Eigenart (8). Sinnfällig und einprägsam sind die gelungenen, durch die humoristische Wirkung gut unterstützten K(ellner) (9), die der Hamburger Graphiker Fred Hendrick für die Zeitschrift „Küche und Keller" entworfen hat. Während das erste K-Männchen die Suppenterrine aus der Küche trägt, geht das andere mit den kühlen Schätzen des Kellers voran: eine Fassung, die, auf den knappsten Ausdruck gebracht, doch nichts an Klarheit zu wünschen übrig läßt. Ein kleines Meisterwerk, äußerst sachlich und eindeutig ist die Marke für Indanthren-Stoffarben*) von Lucian Bernhard (10). Unbeeinflußt von Sonnenschein und Regen steht das Indanthren-J inmitten des Ovals, geschickt die kleine Fläche gliedernd, als

*) Indanthrenstoffe sind Stoffe, die mit Indanthrenfarben gefärbt sind. (Man betont auf der letzten Silbe: Indanthren.) Indanthrenfarbe ist eine wasch- und lichtechte Oberflächenfarbe zum Färben von Stoffen.

Abb. 8.

Abb. 9.

Abb. 10.

Abb. 11.

Abb. 12.

Abb. 13.

Abb. 14.

anschauliches Zeichen für die hervorstechenden Eigenschaften der Farben: Lichtechtheit und Wetterbeständigkeit. Die geschickte Einbeziehung der Sonne in das Rund des Ou für die photographische Versuchsanstalt Dr. Quedenfeld in Düsseldorf (11) gibt ein beredtes Zeugnis für die Meisterschaft F. H. Ehmcke's auf diesem Gebiete. Ist hier die Sonne als das hauptsächlichste „Werkzeug" mit Geschick der Aufgabe dienstbar gemacht, so ist es im Entwurf für die Zigarrenfabrik Schieferdecker der Schlägel des Dachdeckers (12), der in Verbindung mit dem Zigarrenbündel Namen und Erzeugnisse des Auftraggebers schlagend darstellt. Gerade Professor Ehmcke besitzt für das Gebiet der Schutzmarken und Warenzeichen ein besonders starkes Einfühlungs- und Ausdrucksvermögen, was die vielen von ihm geschaffenen Zeichen, so für die Parfümerien Scherk und Hager, für den Sozialen Studentendienst, für den Delphin- und Furche-Verlag, für die Verleger Diederichs und Benzinger und die Zigarrenfabrik Feinhals in Köln beweisen.

Im Laufe der letzten Jahre hat sich der schöne Brauch erneuert, daß auch die Künstler die Gebrauchs- und Gelegenheitsgraphik von ihrer Hand wieder mit einem Künstlerzeichen versehen, wie es früher Albrecht Dürer mit seinem schmückenden AD, Cranach mit seinem Drachen und Scheuerlein mit dem Schäufelchen machten. Für diese Eigenmarken haben manche Künstler ganz treffliche Lösungen gefunden. Der Graphiker Karl Prinz krönt das Initial seines Namens mit der Prinzenkrone und schafft damit ein schlagendes und bedeutsames Eigenzeichen (13).

Waren die bisher behandelten Marken Verbindungen von Buchstaben od. Buchstaben und Zeichen, die zum Zeicheninhaber in verschiedenster Beziehung standen, so zeigen die nun folgenden rein figürliche Darstellungen, die aber nicht minder beziehungsreich der Bedeutung des Unternehmens, für das sie werben, Ausdruck verleihen. Karl Schulpig weist mit seinem Zeichen (14), das ihn zeichnend in einem Kreise darstellt, eindringlich auf seine Arbeiten hin. Diesen Vorwurf ändert Schulpig oft in der ergötzlichsten Weise ab. Auf einer Karte, die seinen Auftraggebern eine längere Reise ankündigt, verläßt er fluchtartig den Ring, während auf einer anderen Drucksache wiederum dieselbe eckige Gestalt mit einem Licht in der Hand den Abnehmern mitteilt: „Mein Licht leuchtet jetzt auch für die Kunstanstalt H. u. S.!" Schier unerschöpflich

ist Schulpig im Erfinden neuer einprägsamer Zeichen. Wie einfach ist doch im Grunde seine Arbeit für den „Bund der deutschen Gebrauchsgraphiker“ (15), wie bezeichnend aber auch die den Kreis zeichnende Hand für das Arbeitsgebiet der in diesem Verband zusammengeschlossenen Künstler. Der

Abb. 15.

Abb. 16.

Abb. 17.

Abb. 18.

Karl Thienemann-Verlag in Stuttgart führt ein treffendes Verlagszeichen (16), das dem entwerfenden Künstler ein treffliches Zeugnis für sein Einfühlungsvermögen ausstellt. Das springende Pferd, Stuttgarts Wappentier, ist mit einem saugenden Füllen dargestellt und weist damit nachdrücklich auf den Verlagsort wie auch auf die Bestrebungen des Verlegers, beste Jugendbücher zu bieten, hin. (Ob nun gerade eine Stute springend ihr Junges säugen kann, ist eine müßige Betrachtung, die im Hinblick auf die reizvoll angeordnete Gruppe gegenstandslos wird.) Den stark stilisierten Hahn (17) schuf wiederum Schulpig, und zwar für die Kunstanstalt Dinse & Eckert in Berlin, die insbesondere den Druck guter Werbemittel pflegt, die aufrütteln und eine eindringliche Sprache führen wie der Hahnenschrei am Morgen. Recht geschlossen in der Wirkung ist das Schutzzeichen Ekaha für die Geschäfts-

Abb. 19.

Abb. 20.

Abb. 21.

bücherfabrik Edler & Krische in Hannover (18), die seit 1856 führend in der Herstellung von Geschäftsbüchern ist. Der Verfasser O. H. W. Hadank hat mit viel Geschick Firma, Gründungsjahr, Fabrikansicht und Geschäftszweig zu schöner Wirkung vereinigt.

Das Zeichen des Inselverlags (19) von Peter Behrens ist eine jener Arbeiten, die zusammen mit dem von Eckmann für die „Woche“ die neue Bewegung auf dem Gebiet der Warenzeichen einleiteten. Ursprünglich besaß der Verlag „Die Insel“, wie er damals noch hieß, eine idealisierte Insel von E. R. Weiß als Verlegerzeichen, das aber vor diesem ungleich markanteren weichen mußte. Durch die Gründung der Hauszeitschrift „Das Inselschiff“ hat die Werbewirkung des kleinen Zeichens neue Belebung erfahren. Das Warenzeichen für Christian Adt. Kupferberg-Sekt (20) ist aus einem Wettbewerb hervorgegangen. In sachlicher Weise hat Heinrich Bernhardt an das frühere Schutzzeichen der Firma, den „Stern“, angeknüpft und bildet mit dem „Stern im Kelch“ ein neues wirkungsvolles Zeichen, das gleich eindringlich auf Erzeugnis wie auf seine hochstehende Qualität hinweist.

Als in der Revolutionszeit erstmalig das seltsame Zeichen für die Zigarettenfabrik Reemtsma in Erfurt (21) auftauchte, versuchten sich die Raucher, die es anging, mit dem eigenartigen Symbol auseinanderzusetzen. Ein Schraubenschlüssel! behauptete die eine Gruppe, während die andere sich mit dem damaligen Modewort „Expressionismus, also undefinierbar!" wappnete. Durch diese geschickt eingeleitete Erörterung ist das Reemtsma-Markenzeichen leicht bekannt geworden. Es stammt von Wilhelm Deffke und weist als Drachenkopf vom Heck eines alten Wikingerschiffes auf die friesische Abstam-

Abb. 22.

Abb. 23.

Abb. 24.

mung des Hauses Reemtsma. Um dieses und das folgende Zeichen des Rückforth-Konzerns in Stettin (22) entbrannte vor einigen Jahren ein Meinungsstreit, indem man dem Verfasser beider Marken, Wilhelm Deffke, eine Wiederholung seiner früheren Arbeit in seiner späteren vorwarf. Jedoch gingen fast sämtliche Sachverständigenurteile dahin, daß sowohl der Drachenkopf für Reemtsma als auch der Greif für Rückforth, der dem Stettiner Stadtwappen entlehnt ist, als zwei durchaus selbständige, nicht verwechselbare Lösungen anzusprechen sind. Für die Textilausstellung, die vorjährige Jahresschau deutscher Arbeit, hat Petzold ein durch seine vielfältigen Hinweise auf die Textilindustrie recht einleuchtendes Kennzeichen geschaffen (23). Schon allein die Spinne könnte ein Wappentier für die Textilschau sein, aber wie fein durchdacht hat sie der Künstler dazu noch als gewebtes Gebilde gestaltet und ihren Körper als Garnspule gebildet. Gerade an diesem Beispiel sieht man wiederum, wieviel ernste Denkarbeit oft an einer solchen „Kleinigkeit" aufgewendet werden muß. Machte es allein immer der glückliche Gedanke, so hätten wir vielleicht nur die Spinne ohne die anderen treffsicheren Hinweise auf die Branche. Der treffliche Doppelkopf Wilhelm Pötters für die Zigarettenfabrik Haus Bergmann in Essen (24) tut besonders in der Häufigkeit und Vielfältigkeit, mit der er auftritt, und in Verbindung mit dem werbekräftigen Schlagwort „Alle Welt raucht . . . ." gute Werbedienste. Der schwarze Kopf mit Zigarette und türkischem Fes (25) ist wiederum die Frucht eines Wettbewerbs, den die Jyldis Zigarettenfabrik ausschrieb. Der Verfasser verwandte auch hier in Erkenntnis der psychologischen Wirkung (wie im Wettbewerb um die Kupferberg-Marke) das frühere Warenzeichen der Firma, welches den Fes allein zeigte, und stellt es mit dem prägnanten Raucherkopf in das vorgeschriebene Rund: gewiß eine geistvolle Lösung.

Ich kenne die Gründe nicht, weshalb die Constantin-Zigarettenfabrik nicht das frische, keck gegliederte Zeichen des hockenden Orientalen (26) von Walter Kersting ihrer jetzt benutzten herkömmlicheren Arbeit vorzog. Beide Marken sind in Anlehnung an die frühere entstanden, die den rauchenden Muselmann

Abb. 25. Abb. 26. Abb. 27. Abb. 28.

in einer fein ausgeführten Bosporus-Landschaft zeigt. Mit dem „Hommelwächter" (27) für die Hommel-Werke in Mainz hat Lucian Bernhard wieder eine meisterliche Leistung vollbracht. Dieser, ganz aus den Erzeugnissen (Feinmeßwerkzeugen) der Firma zusammengesetzt, mit der Schieblehre als Hellebarde „wacht über den Betrieb" und führt so für die Produktion eine eindringliche Sprache. Den Schluß dieser Auswahl bilde eine sehr sinnfällige Arbeit Schulpigs für die Schwarzwälder Werkstätten (28). Der „arbeitende" Specht ist ein gutgewähltes Sinnbild für die Werkstätten, während die Tanne klar und deutlich auf den Schwarzwald hinweist.

An den meisten der vorgeführten Beispiele läßt sich ermessen, welche Summe eingehender Denkarbeit bei ihrer Herstellung aufgewendet wurde, wie viele Versuche angestellt wurden, die Fassung auf die knappste und doch ausdrucksvollste Formel zu bringen. Denn es ist eine bekannte Tatsache, daß gerade die am selbstverständlichsten erscheinenden Lösungen die angestrengteste Bearbeitung voraussetzen. Der Besteller eines Warenzeichens verlangt vor allem, das es leicht auf allen Erzeugnissen, auf Werbe- und Repräsentationsmitteln angebracht werden kann, um somit als Schutzmarke auch wirksam zu „schützen". Dazu soll es aber auch knapp und deutlich „etwas sagen", damit die Verbraucherkreise aufmerksam und vor Nachahmungen der Erzeugnisse geschützt sind. Das ist Zweck und Ziel aller Warenzeichen. Also:

„Achten Sie auf die Schutzmarke!"

„Ansporn"-Nachlieferung!

Falls Sie die 12 seit der Gründung des Blattes bis Ende März 1927 erschienenen Ausgaben des „Ansporns" nachgeliefert zu erhalten wünschen, verfahren Sie bitte wie folgt:

Sobald Sie bei Ihrem Postamt für das 2. Vierteljahr 1927 bestellt haben, erhalten Sie von Ihrem Postamt eine Empfangsbescheinigung. Wenn Sie diese bei uns einreichen und gleichzeitig 3,— RM. auf das Postscheckkonto Hans A. Blum, Hamburg 23461 überweisen, so erhalten Sie zu diesem Vorzugspreise die 12 Ausgaben des „Ansporns" nachgeliefert. Auf dem Postscheckabschnitt machen Sie bitte folgenden Vermerk:

3,— RM. für Nachlieferung laut heute an Sie abgesandter Postquittung.

Wohlverstanden sind nur Beträge für Nachlieferungen der bis Ende März 1927 erschienenen Ausgaben an den Verlag zu überweisen, während laufende Abonnements und Neubestellungen nur durch die Postämter angenommen werden. Hierfür haben die Bezieher in Deutschland auf keinen Fall den Gegenwert direkt an den Verlag zu überweisen.

Mehr System im Vorwärtsstreben!

Von R. Schubert.

Es ist unbedingt sicher, daß mit wenigen verschwindenden Ausnahmen allen jungen Kaufleuten der feste Wille vorwärtszukommen gemeinsam ist. Woran liegt es nun, daß einerseits sehr viele bereits nach mehr oder weniger längeren Versuchen ihre Bestrebungen fürs erste wieder zurückstellen, womit diese sodann meistens ganz aufgegeben sind, während es andererseits doch noch immer verhältnismäßig wenige Fälle sind, in denen es gelingt, bereits frühzeitig das Vorhaben verwirklicht oder der Verwirklichung nahe zu sehen. Man kann es so oft beobachten, daß junge Leute, an sich dazu noch äußerst begabt, mit einer Unermüdlichkeit, die geradezu bewundernswert ist, an der Vervollkommnung ihrer Kenntnisse, was ja die Grundlage allen Strebens ist, arbeiten und — trotz allem keinen Nutzen aus ihrem Fleiß ziehen können. Durch die Häufung der Fehlschläge kommt dann ein weiterer großer Teil zu dem Ergebnis: es ist doch alles zwecklos, wenn man kein Glück hat; und so verpuffen dann allmählich alle guten Ansätze. —

Gerade die Häufigkeit derartiger Fälle hat mich veranlaßt, zu versuchen die Ursache zu finden, denn auch hier gilt die alte Wahrheit: Kennt man erst den Sitz und die Beschaffenheit eines Uebels, so ist seine Beseitigung, mindestens aber die Eindämmung der Wirkung, nicht mehr so schwer. — Nun, die Ursache ist wirklich durch ihre Einfachheit überraschend und ist mit wenigen Worten gesagt: Systemlos, und dadurch Zersplitterung der Kräfte. Das, und nicht das Ausbleiben des sogenannten Glückes, ist das Grundübel in fast allen Fällen, in denen selbst die begabtesten und strebsamsten Kaufleute scheitern. —

Wohl wird in der Schulzeit versucht, einem von allen Wissensgebieten ein möglichst großes Sortiment mitzugeben; aber das System, das dort angebracht oder nicht vermeidbar ist, hat kaum eine Berechtigung im praktischen Leben, auf keinen Fall aber für den vorwärtsstrebenden Kaufmann. Nicht die Vielseitigkeit, die meistens doch nur Bruchstückwissen ist, sondern die Zusammenfassung für ein Sondergebiet ist erforderlich; denn immer mehr ruft heute die Wirtschaft nach wirklichen Fachleuten eines bestimmten Gebiets.

Unter allen Umständen soll der junge Mann, der aus der Schule entlassen ist, sich irgendeinem Beruf zuwendet, den Hauptwert auf seine Lehrausbildung legen; doch kann er jetzt noch, und hier ist es sogar noch wünschenswert, die freiwillige Betätigung in seiner Vervollkommnung immer noch auf allgemein Wissenswertes seines Berufes erstrecken, aber umso besser für ihn, wenn sich seine Bemühungen auch hier schon in der Hauptsache im eigenen Fachgebiet bewegen. Aber gegen Ende oder kurz nach Beendigung der Lehrzeit muß der junge Kaufmann sich im großen und ganzen klar werden, für welches Sonderfach er sich am besten eignet, und das wird in fast allen Fällen naturgemäß das sein, für welches er das größte Interesse hat. Und damit sollte eine ganz scharfe Richtung gegeben sein. Nun heißt es, nur auf diesem Sondergebiet zu lernen und zu arbeiten, aber und jetzt kommt der eigentliche Zweck meiner Zeilen, — nicht alles auf einmal lernen wollen!

Hierzu will ich einen Fall aus den vielen Beobachtungen, die ich machen konnte, herausgreifen. Ein junger Mann hat seine Lehre in einem Fabrikationsgeschäft beendigt. Er hat, da seine Lehrfirma auch einen regen Versand hatte, sehr großes Interesse für das Ausfuhrgeschäft gewonnen. Nunmehr wollte er recht schnell in irgendeinem größeren Exporthaus unterkommen. Er sagte sich aber mit Recht, daß er, um eine entsprechende Anstellung,

Der Armut fehlt vieles, dem Geiz alles. Der Geizige ist gegen niemand gut, gegen sich selbst am schlechtesten.

Seneca, Briefe 108.

die ihm auch gute Aussichten bietet, zu erhalten, neben guter allgemeiner Warenkenntnis, Erfahrungen im Tarif- und Zollwesen usw., insbesondere gute Sprachkenntnisse besitzen müßte. Kurz entschlossen nahm er Unterricht in der englischen, französischen und spanischen Sprache, dies aber noch nicht genug, betrieb er noch die reinsten volkswirtschaftlichen Studien. Nach zwei Jahren wollte er alles an den Nagel hängen, teils, sagte er, habe er nicht genug Sprachgefühl, um eine Fremdsprache vollständig zu erlernen, und im übrigen anscheinend überhaupt kein Glück. Auf meine Aufmunterung hin versuchte er es noch einmal, diesmal aber nur mit der englischen Sprache, während er für die Vervollkommnung auf den übrigen Gebieten sich nur einer zwanglosen Lektüre als Anregung bediente, die ihn, in Verbindung mit der praktischen Tätigkeit, genügend förderte. Nur seine Sprachstudien betrieb er ganz eingehend und machte zu seiner Freude ganz schnelle Fortschritte, sodaß er schon bald zu flotter Unterhaltung im Englischen fähig war. Da er auch noch, zu seinem Glück, sich entschlossen hatte, bei seiner Branche zu bleiben, so legte er besonderen Wert auch auf die Erlernung der entsprechenden englischen Fachausdrücke. Heute hat nun dieser junge Kaufmann, der fast an seinem übereifrigen Streben gescheitert wäre, eine ausgezeichnete Stellung als englischer Korrespondent und Abteilungsleiter in einem der ersten Häuser seines erlernten Faches inne. Jetzt betreibt er auch eifrig spanische Sprachstudien und ist sich sicher, auch diese Sprache schon bald praktisch verwerten zu können. Nebenher geht aber das große Interesse für sämtliche Erscheinungen auf wirtschaftlichen und kulturellen Gebieten, deren Kenntnis er sich aber nicht verschafft, indem er alles wie ein junger Student in sich hineinzwängt, sondern hier sorgen die offenen Augen in der Praxis und im Leben und hierzu in Ergänzung, in völlig zwangloser Weise, das Lesen verschiedener guter Zeitschriften, aus denen er das jeweils für ihn Passende herausfucht. —

Wie unendlich viele gibt es nun, die, wie anfangs auch dieser junge Kaufmann, sich in ihrem Wissensdurst und Streben überstürzen und sozusagen gleich aufs Ganze gehen und doch im Verhältnis zur aufgewandten Mühe nichts erreichen und schließlich obendrein noch das Zutrauen zu sich selbst verlieren. Man braucht mir nun wirklich keine Gegenteile vorzuhalten; solche kenne ich auch; aber das sind seltene Ausnahmen, und sie kommen daher in keiner Weise irgendwie für die Allgemeinheit in Betracht. Der angeführte Fall, wenn auch getreu wiedergegeben, ist aber nur ein Beispiel, denn es ist völlig gleichgültig, ob es sich um die Erlernung fremder Sprachen oder sonstige Wissensgebiete handelt; der Grundsatz ist meistens derselbe, möglichst vielerlei und dann noch dazu recht schnell zu erlernen. Dazu wird noch oft das Hauptinteressengebiet, die Branche selbst, gewechselt. —

Im Rahmen dieser Ausführungen ist es vielleicht ganz angebracht, zum Vergleich einmal den großen Bruder der Weltwirtschaft, — den Sport — kurz heranzuziehen. Denn hier finden wir jederzeit hunderte von Beispielen, wie junge Leute durch systematisches Fortbilden in dem Sportzweig, dem sie

sich einmal zugewandt haben, große und größte Erfolge erzielen. Gewiß gibt es auch hier eine Gruppe sogenannter all-round-Sportsleute, die mehrere Sportarten betreiben, aber nur dem eigentlichen Sportanhänger sind ihre Namen und Erfolge bekannt. Wer aber, auch von den Nichtsportlern, kennt nicht die Namen der Spezialisten: Dr. Peltzer, Nurmi, Wide, Rademacher, Vierkötter, Körnig usw., um nur einige zu nennen. Sie alle sind nur Größen, weil sie ihre Kräfte nicht zersplittert, sondern gesammelt haben und nur Schritt für Schritt in der Ausbildung vorgegangen sind. Deswegen haben sie aber doch stets ein reges Interesse für alle übrigen Sportzweige und sind eben als echte Sportsleute über alle Vorgänge im sportlichen Leben auf dem Laufenden. Und so glaube ich, ist es auch das Richtigste für den strebsamen Kaufmann, sich ausschließlich dem Fach zu widmen, dem er das größte Interesse entgegenbringt, und dann sich planmäßig zu vervollkommnen, erst nach fester Beherrschung der einen Aufgabe sich der nächsten zuzuwenden, aber daneben, wenn es sich irgendwie vermeiden läßt, nicht die Branche zu wechseln.

Wer aber nun annimmt, daß ich für Einseitigkeit eintrete, hat mich wirklich nicht verstanden, und ich betone vorsorglich, daß, wenn es für den gebildeten Menschen an sich schon erforderlich ist, über die Ereignisse des täglichen Lebens unterrichtet zu sein, es geradezu eine Pflicht des strebsamen Kaufmanns ist, neben der planmäßigen Verfolgung seines besonderen Zieles, sich über alle Vorkommnisse auf wirtschaftlichen Gebieten zu unterrichten und seine Kenntnisse zu vervollkommnen. Daß dies am besten durch zwanglose, aber anregende Lektüre erfolgt, habe ich ja angeführt.

Der Kampf um den Kunden.

Folgender Vorfall hat sich ereignet: Ich wohne in einem kleinen Orte nahe einer Weltstadt. Von einer Firma X. Y., die in jener Stadt mit Flaschenwein handelt, erhielt ich kürzlich eine Karte, lautend:

> Am 5. Mai fährt unser Kraftwagen nach Ihrem Wohnort. Sollte bei Ihnen Bedarf vorliegen, so bitten wir um Erteilung Ihrer werten Aufträge gefl. bis zum 4. Mai. Die Waren werden Ihnen frei Haus geliefert.
>
> Hochachtungsvoll
> X. Y., Weingroßhandlung.
>
> Weltstadt, den 25. April 1927.

Der Weineinkauf wird mir ja sehr angenehm gemacht. Und doch hat die betreffende Firma einen sehr großen Fehler gemacht! Wer findet ihn und macht günstige Abänderungsvorschläge?

* *

Wir bitten unsere Leser, diese kleine Aufgabe aus der Praxis zu bearbeiten und für sich eine Lösung niederzuschreiben. Wir werden im nächsten „Ansporn"-Heft den Fehler aufdecken und einige Möglichkeiten der Verbesserung angeben. —o.

Wissenswertes.

Antworten auf die in der Kurzen Wissensprüfung des vorigen Ansporn-Heftes auf Seite 549 gestellten Fragen.

(Sämtliche Antworten werden ohne Gewähr gegeben!)

147. Moratorium nennt man die Gewährung einer Frist, die die Gläubiger einem Schuldner gewähren, damit er in der Zwischenzeit seine wirtschaftliche Stellung wieder verbessern kann, so daß es ihm dann möglich ist, seine Zahlungsverpflichtungen wieder zu erfüllen. Das Wort Moratorium hängt zusammen mit dem lateinischen mora = Verzug und morari = verweilen.

148. Es kommt gelegentlich vor, daß ein Bankier oder Makler einen Kurs für irgendein bestimmtes Wertpapier wissen möchte. Er erkundigt sich an der Börse danach. Ihm wird von anderer Seite ein Kurs dafür genannt, gehandelt wird aber nichts von dem Wertpapier. Der aufgegebene Kurs ist dann der genannte oder gesprochene Kurs im Gegensatz zum bezahlten Preis.

149. RAO heißt Reichs-Abgabenordnung. Diese enthält in den Grundzügen die gemeinsamen Vorschriften für die Reichssteuergesetze und die Grundlage für die gleichmäßige Durchführung der Gesetze. Die RAO. wurde Ende Dezember 1919 erlassen, ist inzwischen aber schon mehrfach geändert worden. Sie ist ein umfangreiches Werk mit 463 Paragraphen. Der erste Teil der RAO. handelt von den Behörden, der zweite von der Besteuerung und der dritte vom Strafrecht und den Strafverfahren.

150. Der Rübenparagraph ist der § 212 HGB. (Handelsgesetzbuch). Dieser lautet in seinem ersten Absatz:

„Neben den Kapitaleinlagen kann im Gesellschaftsvertrage den Aktionären die Verpflichtung zu wiederkehrenden, nicht in Geld bestehenden Leistungen auferlegt werden, sofern die Uebertragung der Anteilsrechte an die Zustimmung der Gesellschaft gebunden ist. Die Verpflichtung und der Umfang der Leistungen müssen aus den Aktien oder Interimsscheinen zu ersehen sein."

Durch diesen Paragraphen ist, abweichend vom früheren Recht vor dem 1. Januar 1900, namentlich den Zuckerfabriken die Möglichkeit gegeben worden, ihren Mitgliedern Leistungen wie die Rübenlieferung als gesellschaftliche Verpflichtung aufzuerlegen. Daher nennt man diesen Paragraphen den Rübenparagraphen.

151. Ein Manteltarif soll die Hauptfragen zwischen den vertragschließenden Parteien regeln, wobei dann die Regelung der Einzelfragen absichtlich nicht erfolgt, sondern weiteren Vereinbarungen überlassen bleibt.

152. Einen Mäzen (betone die zweite Silbe!) nennt man einen Gönner und Beschützer von Kunst und Wissenschaft. Er hat diesen Namen nach einem Römer namens Maecenas (*70 v. Chr., †8 v. Chr.), einem Vertrauten des Kaisers Augustus. Maecenas trat als Beschützer der Dichter auf; Vergil und Horaz standen bei ihm in besonderer Gunst.

Fortsetzung folgende Seite!

153. Der Ausspruch „Kennst Du das Land, wo die Zitronen blühn" stammt aus Goethes „Wilhelm Meisters Lehrjahren", deren drittes Buch von einem Gedicht mit diesem Spruch als Anfangszeilen begonnen wird.

154. Der Ausdruck Plomben für Zahnfüllungen kommt vom lateinischen plumbum = das Blei. Allerdings füllt man heute die Zähne nicht mehr mit diesem Metall. Heute bedeutet Plombe einfach Füllung. Etwas seltsam mutet es eigentlich an, wenn man von Goldplomben spricht!

? Kurze Wissensprüfung.

Fragen für junge und alte Ansporn-Leser, die es noch nicht wissen sollten.

Die Antworten auf die hier gestellten Fragen werden wir in der nächsten Ausgabe dieser Zeitschrift veröffentlichen. Allen, die diese günstige Gelegenheit zur Weiterbildung ausnutzen wollen, empfehlen wir, die von ihnen selbst gefundenen Antworten in der Zwischenzeit schriftlich niederzulegen und alsdann mit unserer Bekanntgabe zu vergleichen. In vielen Fällen dürfte sich eine gemeinsame Besprechung der gefundenen Lösungen unter Geschäftskollegen als wertvoll erweisen. Die auf die Ausarbeitung in dieser Art verwandte geringe Zeit muß sich unbedingt bezahlt machen! Wir stellen nur einige wenige Fragen zur gleichen Zeit, damit die Beantwortung um so sorgfältiger erfolgen kann.

Fragen:

161. In der brasilianischen Provinz Minas Geraes sind vor einiger Zeit neue große Diamantfelder entdeckt worden, die jetzt von Tausenden von Diamantsuchern bearbeitet werden. Es wurden sehr große Stücke gefunden, darunter ein Diamant von 30 Karat, und zwar in der Nähe der Stelle, wo vor Jahren der „Stern des Südens", einer der wertvollsten Steine der Welt, gefunden wurde.
Jn welchem Teile von Brasilien liegt die Provinz Minas Geraes? Wie steht es mit dem Gewicht eines Diamanten von 30 Karat?

162. Von Russel-Sage war im „Ansporn"-Heft 8 auf Seite 463 gesagt worden, er sei der richtige Harpagon gewesen. Was soll damit gesagt sein? Wer ist Harpagon?

163. Was hat man unter der Vinkulierung von Namensaktien zu verstehen?

164. Auf deutschen (und auch ausländischen Münzen ähnlich) sieht man auf der Ziffernseite unten ein kleines Zeichen A, B, C, D, E, F, G, H oder J. Was soll dieser Buchstabe bezeichnen?

165. Auf den Preislisten von Zigarrenhändlern sieht man gelegentlich Angebote von Importen, z. B. Brasil-Importen. Welche Zigarre pflegt man so zu benennen?

166. Wo liegt Dairen, und durch welchen Jndustriezweig ist es besonders bekannt?

167. Was ist Backkohle oder Sinterkohle?

168. Was ist im Finanz- und Steuerwesen ein Abonnement und ein Abonnent?

169. Woher kommt die Bezeichnung Schokolade?

Der Mann an der Spitze.

12 Tips von der Führerschaft von Herbert N. Casson.

Autorisierte Uebertragung aus dem Englischen von Frida Witkowsky.

Copyright 1926 by Ernst-Angel-Verlag, Berlin-Schöneberg.

Die ersten vier Tips dieser Aufsatzreihe, nämlich

1. Tip: Entscheiden Sie schnell!
2. Tip: Hören Sie jeden an, aber stimmen Sie mit niemand überein.
3. Tip: Handeln und standfest bleiben!
4. Tip: Seien Sie angriffslustig und kampfbereit

sind in den vorigen beiden „Ansporn"-Heften erschienen.

Der fünfte Tip: Beschäftigen Sie die Presse!

In ganz Großbritannien mögen vielleicht 10 000 Menschen sein, die selbständig denken und nicht durch die Tagespresse vor- und rückwärts gelenkt werden. Es mag sogar Leute geben, die keine Tageszeitung lesen, obgleich ich niemals von solchen Menschen gehört habe. Tatsache ist, daß wir die Geschöpfe der Presse sind — die meisten von uns. Nicht einer von uns ist geistig völlig unabhängig. Ich weiß, daß auch ich es nicht bin, obgleich ich es zu sein versuche.

Die Presse! Sie ist unser Lebens-Element. „Was gibt's neues" fragen wir, sobald wir uns aus dem Bett erheben. Während des Krieges zahlten Offiziere in den Schützengräben 5 Sh. und mehr für ein einziges Exemplar einer Tageszeitung. Von allen Ergebnissen unserer Kultur überwiegt dieses eine: daß wir, ob gut oder schlecht, das sind, wozu die Tagespresse uns gemacht hat. Die Zeitung ist unsere Schule. Sie ist unsere Kanzel. Sie ist sogar beinahe unser Schöpfer. Sie hat den Platz von Kirche und Staat eingenommen. Wir haben noch eine Geistlichkeit und eine Regierung — aber jeder weiß, daß auch sie von der Zeitung beherrscht werden.

Wenn also die Presse uns macht, so fragen wir folgendes: „Wer macht die Presse?" Die Antwort ist die — bitte merken Sie das wohl — daß die Presse von all denen gemacht wird, die bemerkenswerte und ungewöhnliche Dinge tun. Sie wird gemacht von Verbrechern, Denkern, Erfindern, Bahnbrechern, Wahnsinnigen, Schauspielern, Künstlern, Spekulanten, Rednern und ähnlichen. Sie wird gemacht von jeder Sorte von Menschen, weisen und tollen, guten und schlechten, die sich durch irgendetwas hervortun. Die Presse mit einem Wort ist keine Einzelerscheinung und kein Ding an sich: sie ist die tägliche Lage, der tägliche Klatsch und Lärm und Skandal. Sie ist ein ungeheures Becken, in das die Menschen fast alles hineingießen, was ihnen gefällt. Sie ist die allmächtigste Kraft in der Welt. Sie bildet Regierungen und stürzt sie wieder wie ein Kind, das mit Bauklötzen spielt.

Die öffentliche Meinung ist mächtiger als Gold oder Regierungen oder alle Heere der Welt. Niemand, wahrhaftig, niemand im Geschäftsleben kann es sich leisten, die öffentliche Meinung zu übersehen oder sich ihr zu widersetzen. Rockefeller, der reichste Mann Amerikas, versuchte, sich nicht um sie zu kümmern. Er verschmähte es, irgendeinen Anteil an der Tagespresse zu nehmen. Er glaubte, daß die Verleumdungen allmählich schwinden und letzten Endes die Wahrheit den Sieg davontragen würde. Er hatte sich geirrt. Seine Gesellschaft, eine der stärksten und anständigsten in Amerika, wurde durch die öffentliche Meinung in 35 Fragmente zertrümmert. Da erst änderte Rockefeller seine Ansicht. Heute weiß er es besser. Er empfängt Zeitungs-Bericht-

erstatter und läßt sich photographieren. Ja, vor kurzem hat er sogar die Geschichte seines Lebens geschrieben.

Die Presse ist ein riesiger Moloch. Wir selbst erschaffen ihn — und dann wälzt er sich über uns weg und zermalmt uns, wenn wir ihm im Wege stehen.

Um ein anderes Bild zu benutzen: Die Presse ist der Baum der Erkenntnis von Gut und Böse. Und wir alle essen, wie Eva, von der verbotenen Frucht.

Die Presse ist der Gesprächsstoff der ganzen Welt, gewürzt und warm aufgetragen. Sie schenkt uns Tag für Tag den Rohstoff für unsere Unterhaltung. Um die Wahrheit zu sagen: Die Welt wird fortbewegt durch zwei Stöße, durch einen am Morgen, von der Morgenzeitung — und durch einen am Abend, von der Abendzeitung. **Die Menschen haben ein kurzes Gedächtnis. Sie leben nicht einmal von einem Tag zum anderen. Sie leben vom Morgen- bis zum Abendblatt und vom Abend- bis zum Morgenblatt.**

Der Journalist weiß, was die Presse bedeutet. Er gehört zu den wenigen, die sich der Presse bedienen, anstatt sie bloß hinzunehmen. Der Journalist hat die meisten unserer Schauspieler und Schauspielerinnen gemacht. Er hat Geschäfte ruiniert und Geschäfte aufgerichtet. Er hat Parlamentsmitglieder gewählt und Ministerpräsidenten ernannt. Der Sportschriftleiter hat unsere Sporthelden zu Nationalhelden gemacht; der Handelsschriftleiter entscheidet das Schicksal der meisten Gründungen, und der Gesellschaftsschriftleiter öffnet oder versperrt die Tür zum gesellschaftlichen Ruf denen, die dort einzutreten versuchen. Warum beziehen die Staatsanwälte in England so große Gehälter? Die Rektoren der Universitäten sind genau so klug wie die Staatsanwälte, aber sie erhalten nicht ein Zehntel so viel, weil sie selten in der Zeitung stehen.

Aber was hat dies mit Führerschaft zu tun? Sehr viel. In dieser Zeit der Publizität kann kein Führer auf Sieg hoffen, wenn er es nicht versteht, das Tagesgeschwätz zu leiten — die Presse zu beschäftigen. Die Presse schafft die Führer. Also muß sich der Führer mit der Presse beschäftigen und sie zu beherrschen suchen. Ein Einsiedler kann kein Führer sein. Ein Mensch, der in Zurückgezogenheit lebt, kann keinen mächtigen Einfluß auf die Gedankenbildung seines Volkes nehmen. Der Führer muß immer im Rampenlicht auf der Bühne stehen. Niemand kann zugleich Führer und bescheidenes Veilchen sein. Vergessen werden — das muß der Führer mehr als alles andere fürchten. Lob hilft ihm vorwärts, Tadel erhält ihn lebendig — vergessen werden tötet ihn.

Freunde und Feinde, diese muß jeder Führer in Hülle und Fülle haben. Aber die Menschen, die ihn nicht kennen und sich nicht um ihn kümmern — die sind es, die ihn zu Fall bringen. Wenn ein Mann oder eine Firma die Würde über die öffentliche Meinung stellt, so geht es bergab. Wenn ein Bankier oder ein Fabrikant oder ein Staatsmann versucht, die Oeffentlichkeit nur von seinem Privatbüro aus zu leiten, so wird er bald merken, daß er ein General ohne Armee ist. Hat nicht sogar die Bank von England die Aufsicht über den Geldmarkt verloren durch ihre verfehlte Geheimhaltungs- und Isolierungs-Politik? Haben nicht unsere Baumwoll-Leute die Kontrolle über den Baumwollhandel verloren, weil sie arbeiten wie die Dachse — jeder in seinem eigenen Loch?

Bleiben Sie bei der Menge und lassen Sie die Menge wissen, wer Sie sind — das ist ein offener Rat, über den jeder vermeintliche Führer nachzudenken hat. „Aber muß ich denn brüllen?“ wirft jemand ein, der mehr Bildung als gesunden Menschenverstand besitzt. Nein, Sie brauchen nicht zu brüllen, aber Sie müssen sich Gehör verschaffen. Sie dürfen nicht stumm sein.

Ob Chef, Kommis, ob alt ob jung,
Der „Ansporn" gibt erst richt'gen Schwung!

Wenn Sie Furcht vor der Oeffentlichkeit haben, so machen Sie einen Ausverkauf und leben Sie im Ruhestand zwischen Ihren Rosen und Rhododendren und anderen stummen Dingen. Ziehen Sie sich zurück oder treten Sie in ein Kloster oder in die Zivilverwaltung ein, aber versuchen Sie nicht, sich einzubilden, daß Sie ein großer Geschäftsmann seien. Jeder Geschäftsmann muß mehr oder weniger etwas von einem Schaubudenbesitzer haben. Leverhulme hatte es, Northcliffe hatte es, Carnegie hatte es.

Wert allein genügt nicht. Ich wünschte, es wäre so. Ich habe entdeckt, daß ich die Hälfte meiner Zeit damit hinbringen muß, etwas zu schaffen, und die andere Hälfte, davon Aufhebens zu machen.

Sie müssen inserieren. Sie müssen sich die Oeffentlichkeit gewogen machen. Erst muß eine Produktion vorhanden sein — und hernach muß die Nachfrage geschaffen werden durch Beeinflussung der Presse. Eine Preisbewegung nach oben kann genau so hervorgerufen werden wie eine Preisbewegung nach unten. Eine Firma kann auf der Hochflut einer günstigen Presse zum Erfolg getrieben werden — wie wenige Fabrikanten und Kaufleute begreifen das? Die wenigen, die es tun, stehen an der Spitze. Sie müssen auffallende Anzeigen haben. Sie müssen „Schlager" erfinden. Sie müssen das Tagesgespräch in ihrer Stadt oder in ihrem Lande sein.

Wir stehen und fallen mit dem, was die Menschen sagen — warum sollten wir dieser Tatsache nicht die Stirn bieten? Wir haben die Welt zu nehmen wie sie ist und sie dann nach unserem eigenen Willen zu formen, so weit unsere Kraft reicht. Wenn Sie Führer sein wollen, so müssen Sie ausfindig machen, wie man die Presse beschäftigt.

Anmerkung der Schriftleitung: Manches von dem, was Casson hier über die Presse sagt, gilt für die englisch-amerikanische Presse, nicht für unsere, da die Wesensart beider sehr verschieden ist.

* *

Der sechste Tip: Lernen Sie aus Niederlagen, und halten Sie durch!

Es ist eines der wichtigsten Kennzeichen des Führers: Wie nimmt er eine Niederlage hin? Faßt er sie als endgültig auf oder benutzt er sie als einen Zwischenfall, der erzieherisch wirkt? Die Welt der Geschäfte ist ein Kriegsschauplatz — eine Walstatt der Gewinne und Verluste, des Auf und Nieder. Sie ist keine angenehme bequeme Arbeitsstätte, wo man an einem großen Schreibtisch sitzt, von hübschen Mädchen angelächelt und von Geschäftsführern umschmeichelt wird. Sie hat nicht Platz für Schwachköpfe und Schreikinder und alberne Narren.

Die Welt erfordert Charakterstärke und Mut.

Der Geschäftskampf ist nicht nur eine Sache des Scheckausschreibens und des Registrierens. Er ist eine Sache der Willensstärke, der Ausdauer und Widerstandskraft. Es ist eine traurige Tatsache, daß die meisten Männer in der Geschäftswelt geschlagene Männer sind — Männer, die, wenn sie einmal geschlagen sind, stehen bleiben und ihre Niederlage als endgültig betrachten. Die

meisten Menschen gehen fröhlich ins Leben hinaus, bis sie an den ersten Stein stoßen. Dann ist es mit ihnen vorbei.

Vor kurzem stürzte ein Mann in mein Büro, leiderfüllt, als ob der Tod hinter ihm stände. „Ich bin vernichtet", keuchte er. „Was soll das?" fragte ich. „Sie wollen wohl damit sagen, daß Sie Ihr Geld verloren haben? So gehen Sie weiter und erwerben Sie neues!"

Allzuviele Menschen treten ins Geschäftsleben, die niemals die Kinderstube hätten verlassen sollen. Sie heulen ununterbrochen: „Es stößt mich wer."

Allzuviele haben es im Anfang leicht gehabt. Sie hatten reiche Väter und sind so zu der Auffassung gelangt, daß das Geschäft hauptsächlich eine Sache des Geldzählens und -Ausgebens ist. Diese Schönwetter-Fahrer werden durch den ersten Sturm entmutigt. Ihre erste Niederlage wirft sie um. Man findet sie gewöhnlich nach einem schweren Unwetter unter den Trümmern. Wer Führer sein will, der muß beweisen, daß er unter keinem Druck zerbricht. Er muß deutlich zeigen, daß er keine Latte ist, die bemalt wurde, damit sie wie Eisen aussieht.

Ist es nicht wahr, daß das Britische Weltreich mehr auf Niederlagen als auf Siegen aufgebaut ist? Ist es nicht wahr, daß gewöhnlich andere Nationen den Ruhm davontragen, während wir Stück um Stück zu dem Weltreich hinzufügten, bis wir ein Viertel der Erde besaßen? Wie immer sonst das Britische Volk sein mag — seiner Rasse nach ist es gewiß nicht zerbrechlich. Es hat eine wunderbare Fähigkeit, sich braun und blau schlagen zu lassen, ohne entzweizugehen.

Tatsache ist, wie erwachsene Menschen wissen, daß Mißerfolge und Niederlagen unvermeidlich sind — im Geschäft ebenso wie im Sport. In jeder bahnbrechenden Arbeit — bei jeder experimentellen Forschung sind Mißerfolge unvermeidlich. Sie sind die Stufen jener Leiter, auf der wir zum Erfolg emporklimmen. Alle Erfinder wissen das. Edison zum Beispiel hat die Gewohnheit, eine Sache nach der anderen durchzuprobieren, bis er durch bloße Beharrlichkeit findet, was er sucht. Auf diese Weise erfand er durch Tausende von Mißerfolgen hindurch die elektrische Glühlampe. Viele Männer vom Bahnbrecher-Typ werden immer durch eine Niederlage angespornt, weil sie beweist, daß ihre Arbeit schwierig ist. Diese Männer machen sich ein Steckenpferd daraus, Unmögliches zu leisten. Sie verachten leichte Arbeiten und den gebahnten Weg. Sie sind Forscher und Pioniere. Es gibt nur wenige dieser Männer in Handel und Verkehr, leider.

Die Führung unter allen Hunden hat die Bulldogge. Warum? Weil sie Beharrlichkeit besitzt. Wenn sie einmal zupackt, kann man sie nicht mit einem rotglühenden Eisen losreißen. Sie bleibt kleben. Allzuoft wird von der Hartnäckigkeit gesprochen, als ob sie ein Fehler sei. Wir schelten einen Menschen hartnäckig, als ob dies nicht eine der seltensten und schöpferischsten Tugenden der Welt wäre. Hartnäckigkeit! Wollte der Himmel, wir hätten

Greif' an mit frischem Mut,
So machst Du auch das Schlimme gut.
Mit Sorgen und Grübeln
Macht man sich nicht frei von den Uebeln.

Sanders.

mehr davon. Hartnäckigkeit verbunden mit Belehrbarkeit ist eines der besten Tugendpaare, das einer nur haben kann.

Columbus war hartnäckig, als er tagelang weitersegelte trotz der Drohungen und Bitten seiner Matrosen. Watt war hartnäckig, als er fortfuhr, Dampfmaschinen zu bauen, die nicht gehen wollten, 15 Jahre lang, bis er schließlich eine herstellte, die ging. Manchmal hört man folgendes Urteil über einen Menschen: „Er weiß nie, wann er geschlagen ist." Nun gut, wo Unwissenheit Glück ist, wäre es Torheit, weise zu sein. Das ist die Art Mensch, die als Sieger durchs Ziel gehen wird.

Wenn einer im Herzen ein Feigling ist, so werden seine geschäftlichen Sorgen dies enthüllen. So wie er sich als Drückeberger zeigt, ist sein Einfluß auf seine eigenen Freunde und Arbeitnehmer auf immer vorbei.

Es gibt ein wohlbekanntes Heilmittel gegen Syphilis, das „606" genannt wird, weil es durch 606 Experimente entdeckt wurde. Der Forscher hielt durch trotz 605 Mißerfolgen. Dann kam die Entdeckung, die ihn berühmt und reich machte. Eine solche Beharrlichkeit ist in der Geschäftswelt unbekannt. Wir sind noch nicht weise genug, um den Wert eines „Buches der Mißerfolge" zu kennen.

Ein Mensch, der 50 Prozent Verstand besitzt und durchhält, kann einen Menschen mit 100 Prozent Verstand schlagen, der vor dem Hindernis ausbricht und nur leichte Arbeit übernimmt. Der überlegene Mann ist jener — das wissen die Jungen auf jedem Sportplatz — der sich weder aufplustert, wenn er gewinnt, noch magenkrank wird, wenn er verliert.

Es ist der selbständige und unempfindliche standhafte Mensch, der ein Ziel verfolgt, das der Mühe wert ist. Es ist der Mensch, der aus Niederlagen lernt und durchhält. Die alten Aegypter kleideten diesen Gedanken, wie Sie sich erinnern werden, in die Sage von Phoenix ein. Der Phoenix war ein heiliger Vogel in Arabien. Alle 500 Jahre flog er zu einem Tempel in Aegypten und verbrannte sich selbst auf dem Altar. Wenn dann jeder ihn für gestorben hielt, erstand er erneuert aus den Flammen. Er erhob sich aus der Asche seines toten Ichs und lebte für 500 Jahre weiter.

Wahrlich — wenn Sie Führer sein wollen in einer Welt voller Hindernisse und Feinde, so müssen Sie ein Phoenix sein. Sie müssen aus Ihren Niederlagen lernen.

Durchhalten!

(Diese Aufsatzreihe wird fortgesetzt.)

„Ansporn"-Leser und solche, die es werden wollen,

wenigstens soweit Besteller in **Deutschland** in Frage kommen, bitten wir, niemals den Bezugspreis an den Verlag zu senden, sondern stets nur durch ihr Postamt zu bestellen. Jeder deutsche Briefträger und jedes Postamt nehmen Bestellungen auf den „Ansporn" für das 2. Vierteljahr 1927 zu RM 2,70 zuzüglich 12 Pfg. Bestellgeld (das bei Postabholern und Schließfachinhabern wegfällt) entgegen. Hinzukommen 30 Pfg. Verspätungs- und Nachlieferungsgebühr.

Also bitte nochmals:

n i e das Bezugsgeld an den Verlag zahlen!

„Fräulein Werbeleiter".

Von W. H. Wolff.

Warum eigentlich gibt es denn so wenige Frauen an leitender Stelle in der Werbung? Zählen wir sie zusammen, — noch kein Dutzend kommt dabei heraus.

Gewiß, eine Werbeleitung erfordert in erster Linie organisatorische Begabung: Der Werbeleiter braucht weder ein Plakat selbst zeichnen, noch einen Verkaufsbrief selbst abfassen, noch eine Faltkarte selbst entwerfen zu können, sondern soll, neben dem Verständnis in der Beurteilung solcher Dinge, vor allem die Fähigkeit besitzen, die Richtlinie der geplanten Werbung vorzuzeichnen; er soll dafür sorgen, daß die einzelnen Faktoren auf diese Linie abgestimmt werden; er soll sie zusammenfassen, damit sie, in seiner Hand, zu einer Einheit verschmelzen. Also, wie gesagt, er muß organisieren können.

Das bedingt auch kaufmännischen Sinn: Denn jede Werbesache hat ja die Aufgabe, ein kaufmännisches Endziel, nämlich den Verkauf, auszulösen oder wenigstens vorzubereiten.

In einem Worte also: Der Werbeleiter muß eine Persönlichkeit sein mit klarem Blick, kühlem Verstande und beiden untergeordnetem künstlerischen Empfinden.

Nun liegt sicher viel Wahres in der Behauptung, in der Frau herrsche das Herz über den Kopf; das heißt, ihr Empfinden, ihr Gemüt ordne sich nicht dem Verstande unter, und ihren Blick trübe ihre Beeinflußbarkeit.

Aber solche Kurzformeln der Charakteristik gelten höchstens für den Durchschnitt, für eine größere Zahl. Wenn man sie als allgemein gültige Wahrheiten aufstellt, werden sie zu Lügen.

Zugegeben selbst also, die „meisten" Männer seien Verstandesmenschen, die „meisten" Frauen Gemütsmenschen — wie viele „weichherzige" Männer gibt es doch auch und wie viele „verständige" Frauen!

Eines freilich ist wahr:

Es gibt wenige Frauen, die kaufmännischen Wagemut besitzen: Also entscheidende, folgenschwere Entschlüsse fassen und sie unbeirrbar durchführen — es sei denn, unter dem Zwange der Verhältnisse.

Aber wenn der Frau auch (vielleicht! und: heute noch!) das Zeug zu einem Großkaufmann oder Industriekapitän fehlt (wo liegt die Leitung eines Warenhauskonzerns, eines Vertikaltrustes, eines Bankenkonsortiums in Frauenhänden?) — niemand wird heute noch zu leugnen wagen, heute, nach vier männerlosen Kriegsjahren heimischer Wirtschaft und acht Krisenjahren sondergleichen, daß in mittleren und kleinen Betrieben die Frau „ihren Mann steht"!

Und gerade im Verkauf (im persönlichen allerdings) leistet die Frau Hervorragendes. Nicht bloß als Ladenverkäuferin, sondern auch beim Besuch der Kundschaft: Das „Fräulein Reisender", zuerst von ihren männlichen Kollegen bespöttelt, hat diese bald zum Schweigen gebracht.

Und da sollte sie nicht auch „schriftlich verkaufen" können?

Sicherlich gibt es unter den berufstätigen Frauen so manches „Fräulein Werbeleiter" — es hat sich bloß selbst noch nicht entdeckt!

* * *

Freilich: Werbeleiter wird man nicht von heut' auf morgen — als Mann nicht, und auch nicht als Frau.

Aber es ist doch ein neues Ziel, ein neuer Weg, eine neue Möglichkeit für eine Frau, die das Zeug in sich spürt, mehr zu leisten als bloß ausführende

> Am besten machst Du gleich Dein Ding im Anfang recht;
> Nachbesserung macht oft Halbgutes schlecht.
>
> Rückert, Weisheit des Brahmanen, 16. Buch I Nr. 25.

Tätigkeit, und die im Kontor, im Laden, auf der Reise genügende Fachkenntnisse und allgemeine Kenntnisse gesammelt hat und Menschen zu nehmen weiß.

Zwei Stützen vor allem braucht der Werbeleiter (und diese zwei Stellen sind die besten „Sprungbretter" zu späterem selbständigen Schaffen):

Die Sekretärin und die Karteileiterin.

Wohlverstanden: Eine Stenotypistin ist, auch wenn sie sich stolz „Sekretärin" oder gar „Privatsekretärin" nennt, noch lange keine solche, wie wir sie im Auge haben: Sie muß vor allem selbständig arbeiten können und auch verstehen, Arbeit an andere auszuteilen.

Solche Ideal-Sekretärin — sie sind leider rar, weil bei viel zu vielen, die sich berufen glauben, weder das Allgemeinwissen noch die Schulbildung noch das fachliche Können (Rechtschreibung! Kurzschrift! Genauigkeit! usw.) ausreichen — solche Ideal-Sekretärin wird vielleicht eines Tages merken, daß sie zwar in der Werbung ihren Beruf gefunden hat, aber nicht als Werbeleiterin, sondern: Als Werbeschriftstellerin.

Die fängt beim Werbebrief an und endet vielleicht beim Werbefeuilleton oder der Faltkarte oder der Broschüre oder dem Werbevers als Sondergebiet.

In jeder Werbeprosa oder -poesie steckt ein Dichter — aber auch ein Kaufmann; ein Kaufmann — aber auch ein Dichter.

Und eben dieses „Zweiseelenhafte" der Werbung ist so ungemein reizvoll.

Gerade diese Form der Werbung ist dem weiblichen Charakter recht eigentlich verwandt.

Freilich läßt sich meisterliche Beherrschung der Sprache noch weniger erlernen als kaufmännischer Sinn .....

Die Führung einer Kartei bedingt nicht bloß Genauigkeit: Auch das ordentliche Karteimädchen, das niemals einen Vordruck falsch ausfüllt oder eine Karte an verkehrtem Platze abstellt, wird, kann es nicht mehr, ewig Karteimädchen bleiben!

Karteileiterin ist nur eine Person mit einem sechsten Sinn: dem Karteisinn; die es versteht, einen unfaßbaren Gedanken in Gestalt von Karteien zu materialisieren; die wie mit Röntgenstrahlen durch den Körper der geschäftlichen Dinge hindurch sogleich das Kartei-Gerippe vor sich sieht; deren Schöpfungen kein Wust und kein Ballast sind, sondern knappe und doch umfassende lebendige Dokumentation; die nicht in der Kartei selbst deren Zweck sieht, sondern in deren Eignung als Werkzeug.

Auch solche „Kartenkünstlerin" wird vielleicht schließlich doch nicht den Sprung zur Werbeleitung machen, sondern als Büro-Organisatorin ihr Bestes leisten,

Wer aber sein rein-redaktionelles oder rein-organisatorisches Geschick nicht bis zur Meisterschaft zu treiben weiß, dagegen von beiden Fähigkeiten eine genügende Menge besitzt und auch sonst die erforderliche Eignung hat, der wird über einen dieser beiden Posten am ehesten dazu gelangen, eines Werbeleiters rechte Hand zu werden, um schließlich dessen Platz einzunehmen als

„Fräulein Werbeleiter".

Praktische Winke für junge Kaufleute, die im Auslande Stellung suchen.

Von Leo Schulz-Leitzmann.

Veranlassung zu diesem Aufsatz geben in erster Linie die zahlreichen Anfragen der „Ansporn"-Leser im Auslandsbriefkasten, welche dem Verfasser dieser Abhandlung jeweils zu Gesicht kommen. Er möchte daher von Grund auf die Stellungssuche im Ausland einschl. aller zu beachtenden Vorbedingungen behandeln.

Zunächst ist zu bemerken, daß von allen jungen Leuten derselbe Fehler begangen wird, indem sie mit einem allgemeinen Ziel vor Augen den Plan überlegen, ins Ausland zu gehen. Die Fragen, in welches Land, als was, dann ferner was sie können, was verlangt wird, wie sie auf diesem Wege ihre Zukunft erfolgreich gestalten können, und viele andere Fragen mehr werden überhaupt nicht erwogen. Ich kann den Lesern dieser Zeilen versichern, daß die romantischsten Gedanken aus den Zeilen mancher Anfrage sprechen, Gedanken, welche unwillkürlich an die Abenteuer von Robinson Crusoe und anderen oder an die Erlebnisse eines „Lausbuben in Amerika" erinnern. Es ist eine bekannte Tatsache, daß wir Deutsche von Natur aus mit einem reichlichen Schuß Romantik versehen wurden, und der Drang nach dem Ausland ist zu verstehen, besonders da die Verdienstmöglichkeiten in Deutschland nicht rosig zu nennen sind. Es ist aber notwendig, in diesem Aufsatz viele Dinge zur Sprache zu bringen, welche geeignet sind, jungen Brauseköpfen, die nur ihren Wunsch vor Augen haben — aber um Gotteswillen nicht überlegen können oder wollen — nach allen Regeln den Star zu stechen. Dies ist notwendig, weil Fehler, die dabei begangen werden, oft erst nach vielen Jahren wieder ausgeglichen werden können. Ich will dabei nicht von vielleicht verlorenen Jahren sprechen, sondern habe vielmehr die Möglichkeit im Auge, daß in vielen Fällen körperliche Zerrüttung, moralischer Verderb, Krankheit und Elend als Folgen solcher Unbedachtsamkeiten eintreten.

Wer ins Ausland gehen will — wohl sehr viele sind es, die diesen Wunsch hegen — muß sich in erster Linie darüber klar sein, wie er sein weiteres Leben gestalten will. Ich muß dabei zurückgreifen. Es wird von den Eltern in vielen Fällen der große Fehler begangen, die Kinder in Berufe hineinzuzwängen, für die diese in der Jugend kein Verständnis haben, und in späteren Jahren tritt folgerichtig der Wunsch zu Tage, einen anderen Beruf zu wählen, d. h. umzusatteln. Gegen das Umsatteln ist absolut nichts einzuwenden, dann aber je eher, desto besser, wenn jemand rechtzeitig erkannt hat, daß der einmal ergriffene Beruf für ihn nicht taugt. Das Umsatteln soll aber in der Heimat geschehen, denn die erste Zeit erheischt die Ueberwindung von allerlei Schwierigkeiten, welche im gewohnten Raum viel leichter fällt als in der fremden Umgebung im Ausland. Es ist also unbedingt notwendig, daß ein Kaufmann zunächst als Kaufmann ins Ausland geht und ein Mechaniker als Mechaniker; ein Fehler ist es aber, wenn viele junge Kaufleute, welche an ihrem Beruf entweder nicht mehr das notwendige Interesse oder infolge mangelnder Tatkraft nicht mehr die befriedigenden Erfolge finden können, einfach den Plan fassen, als Plantagenarbeiter oder sonst etwas, sagen wir nach Brasilien auszuwandern. Das Sprichwort „Schuster bleib bei deinen Leisten" darf für die ausländischen Verhältnisse keineswegs als maßgebend betrachtet werden, aber zuerst ist ein Fußfassen erforderlich, und dazu ist die Ausbeutung aller bereits vorhandenen Fähig-

keiten und Kenntnisse eines jungen Menschen nötig. Von selbst tritt in den meisten Fällen die Notwendigkeit zutage, draußen in der Welt den Beruf oder wenigstens das besondere Fachgebiet zu ändern, und von selbst sehen sich die Auswanderer gezwungen, sich im gewissen Sinne Vielseitigkeit anzueignen, eine Vielseitigkeit, welche wir in Deutschland gar nicht kennen. Wir stehen in Deutschland leider noch viel zu sehr auf dem Standpunkt, daß ein Kolonialwarenkaufmann in diesem Fache bleiben müsse, und einer, der in der Eisen- und Haushaltwaren-Branche lernte, sein ganzes Leben in diesem Fach zubringen müsse, ganz gleichgültig, ob dieses Gebiet nun Vorteile oder Nachteile bringt. Im Ausland denkt man anders, man setzt ein Mindestmaß von Fähigkeit voraus und gibt jedem Menschen Zeit, sich einzuarbeiten, und erwartet von ihm dann, daß er in der gleichen Vollkommenheit dasselbe Maß von Arbeit zu leisten vermag wie ein anderer, der jahrelang in diesem Fache tätig war.

Für alle jungen Kaufleute ist es aber notwendig, einigermaßen bei der Stange zu bleiben, wenn sie ins Ausland wollen. Gedanken, wie z. B. als gelernter Kaufmann zu versuchen, als Plantagenarbeiter nach Afrika zu gehen, sind grundsätzlich zu verwerfen, ja noch mehr, sie müssen kräftig bekämpft werden im Interesse unseres Ansehens im Auslande. Es geht nicht an, daß fast zwei Drittel aller deutschen jungen Kaufleute im Auslande in untergeordneten und manchmal sogar schäbigen Stellungen tätig sind, einzig und allein, weil sie, als sie über die deutsche Grenze gingen, nicht wußten, was sie wollten, und dann schließlich gezwungen waren, die erste beste Verdienstmöglichkeit, welche sich ihnen bot, zu ergreifen. Auf diese Weise bleiben wir im Ausland stets der Lächerlichkeit preisgegeben; denn diese Leute sind ihrem schäbigen Verdienst entsprechend schäbig gekleidet, verkehren in minderwertigen Lokalen, kommen moralisch auf einen äußerst niedrigen Stand und verderben unser Ansehen im Auslande. Man spricht im Auslande z. B. geringschätzig von den italienischen Arbeitern, welche schmutzig und zigeunermäßig aus den Quarantänestationen in das Innere der Länder strömen und für einen geringen Lohn jede Arbeit leisten. Vergleicht man damit, welche Ansprüche z. B. ein junger Engländer macht, ehe er ins Ausland geht, dann wird einem klar, daß die begangenen Fehler **grundsätzlicher** Art sind. Es fällt keinem Engländer ein, eine schlecht bezahlte Stellung anzunehmen oder vielleicht auf seine bisherigen Gewohnheiten zu verzichten. Er stellt seine Ansprüche an das Leben und bekommt diese auf irgendeine Weise erfüllt. Nur uns Deutschen will man diese Zugeständnisse nicht machen, weil die Unmasse junger Kaufleute, welche jährlich ins Ausland strömen, die Möglichkeiten verderben, weil sie planlos einfach losfahren und erst draußen einsehen, welche Fehler sie begangen haben. Es ist eine alte Tatsache, daß man, wenn man sich in Not befindet, nach der ersten besten Handhabe greift, und da man dann unter den Arbeitgebern nur in seltenen Fällen Idealisten findet, ist es um so erklärlicher, daß diese die Notlage solcher Leute weidlich zu ihrem Vorteil ausnutzen.

Es kann nicht deutlich genug davor gewarnt werden, Pläne, wie ich sie beschrieb, zu fassen. Hat man den Wunsch, ins Ausland zu gehen, so soll man planmäßig auf dieses Ziel zusteuern, indem man sich zunächst die Frage vorlegt: „Was kann ich?“ Es wird manchem Leser dieser Zeilen an dieser Stelle zum Bewußtsein kommen, daß er dieser Frage bisher noch die wenigste Würdigung hat angedeihen lassen. Ich will auf eine Anfrage zurückgreifen, die ein junger Kaufmann im Auslands-Briefkasten stellte. Er teilte mit, daß er gut französisch und leidlich englisch spreche. Im nächsten Absatz fragte er an, wie die Verhältnisse in Rußland seien, und bemerkte dazu, daß er die

russische Sprache nicht beherrsche. Ich bitte den Leser, sich selbst vor die Frage zu stellen, ob ein solcher Plan, wenn er sich wirklich in die Tat umsetzen ließe, in der Form z. B., daß der besagte junge Mann nach Rußland ginge, um sich dort eine Stellung zu suchen, für ihn von Vorteil sein würde. Er spricht, wie wir wissen, gut französisch und leidlich englisch. Von der russischen Sprache hat er keine Ahnung; daß diese nicht in vier Wochen zu lernen ist, sagt der gesunde Menschenverstand, und infolgedessen wird es sehr fraglich sein, unter diesen Umständen ein geeignetes Fortkommen zu finden. Die Folge würde sein, daß der junge Mann nach kurzer Zeit in Not gerät und, wenn ihm nicht von irgendeiner Seite Hilfe zuteil wird, möglicherweise auf irgendeine Art umkommt. Ich sprach in diesem Falle von einem Rußlandplane. Glücklicherweise sind die russischen Paßbestimmungen usw. derartig streng, daß sich ein solcher Plan nicht ohne Ueberwindung gewisser Schwierigkeiten verwirklichen läßt, also ein entschiedener Vorteil für den jungen Mann.

Anders könnte es aber sein, wenn jemand auf den Gedanken käme, z. B. nach irgendeinem Staate Südamerikas zu gehen, während er in entsprechend anderer Form den Vorbedingungen nicht gerecht werden kann. Solchen Brauseköpfen kann nicht genügend vorgehalten werden, daß sie erst in der Heimat eine Grundlage zu schaffen haben. Pläne dieser Art, ins Ausland zu gehen, dürfen nicht behandelt werden wie ein gewöhnliches Vorhaben, z. B. in dieser Woche einmal ins Kino zu gehen. Wer den festen Willen hat, im Leben vorwärts zu kommen, und die Absicht, dies im Auslande zu erreichen, soll sich mit einem solchen Plane eingehend beschäftigen und zu den Vorbereitungen reichlich Zeit nehmen. Tut er dies, dann erleichtert er sich in bedeutendem Maße das Vorwärtskommen, verhindert entmutigende Mißerfolge und spart kostbare Jugendjahre.

Darum, wenn Sie ins Ausland wollen, überlegen Sie sich vorher, welches Land könnte Ihnen Gelegenheit geben, Ihre bereits vorhandenen Kenntnisse nutzbringend zu verwerten. Fällt Ihre Wahl z. B. auf Mexiko oder einen anderen südamerikanischen Staat, dann setzen Sie sich zunächst hinter spanische Lehrbücher. Wenn Sie dann erst ein gewisses Maß von Kenntnissen der spanischen Sprache erlangt haben, gehen Sie einen Schritt weiter, indem Sie versuchen, eine engere Wahl zu treffen.

Sind Sie sich über das Bestimmungsland schlüssig geworden, dann arbeiten Sie darauf hin, die notwendigen Verbindungen zu schaffen. Erst dann haben Sie die Berechtigung, gewisse Schranken zu überschreiten, denn auf Grund Ihrer Kenntnisse soll eine Existenz gegründet werden.

Sie müssen sich nun den Verhältnissen des betreffenden Landes anzupassen suchen und sich auch schon mit dem Gedanken vertraut machen, in einem anderen Fachgebiete tätig zu sein. Wenn Sie Baumwollhändler sind und sich ausgerechnet ein Land aussuchen, welches für den Baumwollhandel überhaupt nicht in Frage kommt, sind Sie sowieso schon gezwungen, in anderen Fächern Umschau zu halten. Dabei kann man Ihnen aber nur raten, zunächst nicht zu weit von Ihrem eigentlichen Fache abzuweichen. Als Kaufmann müssen Sie zunächst versuchen, in einem kaufmännischen Betrieb unterzukommen. Keinesfalls dürfen Sie den schon vorher erwähnten Fehler machen, gleich zu Anfang in Erwägung zu ziehen, ob Sie nicht vielleicht auch auf einer Plantage unterkommen könnten. Ich hoffe, daß die Leser dieser Zeilen verstehen, was mit diesem Beispiel zum Ausdruck gebracht werden soll: **Sich nicht zersplittern!** Sie müssen stets bereit sein, jede Arbeit zu leisten, aber Sie dürfen nicht als derjenige junge Mann im Auslande auf der Bildfläche erscheinen, der jede Arbeit annimmt, nur, um eben Arbeit zu haben. Das drückt das Ansehen

der Deutschen sehr herunter, bringt Sie von Ihrer Lebenslinie ab und führt Sie leicht auf die schiefe Ebene.

Wie gelange ich zu einer Stellung im Auslande?

Dies ist eine immer wiederkehrende Frage. Sie allgemein zu beantworten ist unmöglich, denn die Beantwortung richtet sich jeweils nach demjenigen Lande und dessen Verhältnissen, auf welches die Anfrage gemünzt ist. Es muß also unterschieden werden, ob die direkte Reise nach dem betreffenden Lande, um sich selbst durch persönliches Suchen eine Stellung zu verschaffen, in Frage kommt oder entsprechende Bemühung von Deutschland aus. Der erstgenannte Weg ist der einfachere, vorausgesetzt, daß das notwendige Geld vorhanden ist, die Unkosten der Reise und den Unterhalt für einige Zeit zu bezahlen. Dies ist meistenteils nicht der Fall, und daher erscheint fast in jeder Anfrage dieselbe Bitte um Auskunft, wie man es ermöglichen könne, ohne Geld ins Ausland zu kommen. Von vornherein muß darauf hingewiesen werden, daß bei Ueberseereisen das sogenannte Schwarzfahren, das Sichhinüberarbeiten und wie die vielen Möglichkeiten oftmals genannt werden, grundsätzlich zu verwerfen ist. Derartige Versuche sind schon vielen geglückt. Manche von diesen Leuten haben über ihre Erlebnisse berichtet. Junge Leute lesen diese romanhaften Ausführungen und gelangen dadurch zu der Ueberzeugung, daß solche Unternehmen eigentlich immer glücken müßten. Es muß aber hier gesagt werden, daß derartige Ansichten und Pläne verwerflich sind, ganz abgesehen davon, daß sie vielleicht gar als Betrug oder etwas ähnliches angesehen werden müssen. Es gibt für junge Leute, welche nach Uebersee wollen, die jedoch nicht die Mittel besitzen, um die Reise und den Unterhalt für einige Monate zu bezahlen, nur zwei Möglichkeiten, entweder den Plan, nach Uebersee zu gehen, aufzugeben und sich für das näherliegende und folglich leichter erreichbare Ausland zu begeistern oder aber sich mit der notwendigen Geduld zu wappnen und zu warten, bis sich auf andere Weise eine Möglichkeit, den Ueberseeplan in die Tat umzusetzen, bietet. **Diese Möglichkeit ist zu schaffen, aber nur durch planmäßige Vorarbeit.** Ich will zu dieser heiklen Frage einige Anleitungen geben. In erster Linie ist es notwendig, Verbindungen geschäftlicher und persönlicher Art anzuknüpfen. Das kann man nicht von heute auf morgen erreichen, aber es ist immer möglich, wenn man die genügende Geduld und die ernsthafte Ausdauer aufwendet. Als Grundregel gilt zunächst, daß erstklassige Verbindungen tausendmal wertvoller sind als ein Bündel fabelhafter Zeugnisse usw. Beiläufig will ich bemerken, daß die in Deutschland so beliebten Zeugnisse im Auslande vollkommen wertlos sind. In diesem Punkte sind wir in Deutschland noch sehr rückständig, aber das wird sich auch einmal geben. Verbindungen stellt man auf verschiedene Weise her. Eine Vorschrift anzugeben, wie man zu Verbindungen gelangt, ist nicht möglich. Ich will jedoch einige kleine Winke geben, wie man dazu gelangen kann. Die persönliche Geschicklichkeit des einzelnen muß selbst den richtigen Weg zur Tat finden. Am wertvollsten sind die Beziehungen zu Privatpersonen. Diese sind natürlich meistens nur auf entsprechend privatpersönlichem Wege zu erlangen, sie haben mit geschäftlichen Fragen garnichts zu tun. Als Tip möchte ich angeben, daß z. B. auf dem Wege des Briefmarkentausches sehr vorteilhafte private Beziehungen persönlicher Natur hergestellt werden können. Ist man aber kein Briefmarkensammler, so läßt sich das auch durch Schriftwechsel erreichen, indem man Verbindung mit Menschen sucht, welche brieflichen Gedankenaustausch wünschen. Es gibt deren im Auslande eine Unmenge, und es sind nicht nur junge Leute, die auf diese Weise Beziehungen zu Deutschland suchen, sei es, weil sie vielleicht die deutsche

Sprache lernen wollen oder ihre allgemeinen Kenntnisse zu erweitern bestrebt sind. Durch derartigen Schriftwechsel, der mit der Zeit oftmals sehr freundschaftlich wird, bietet sich für junge deutsche Kaufleute mancher Vorteil. In erster Linie gelangen sie zu großer Uebung in der Anwendung fremder Sprachen und finden Gelegenheit, sich eingehend und zuverlässig über Möglichkeiten, in jenem Lande Fuß zu fassen, zu unterrichten. Auf diese Weise gelangen sie oftmals zu einem hilfsbereiten Fürsprecher, und dadurch kann sich leicht über kurz oder lang eine Möglichkeit, auf billige Art und Weise nach Uebersee zu kommen, herausschälen. Solcher Schriftwechsel erfordert selbstverständlich gewisse Zeit, aber dabei darf man nicht vergessen, daß Verbindungen, die auf diese Weise hergestellt sind, den Vorteil der Zuverlässigkeit und Dauerhaftigkeit haben. Sie können dazu führen, mit Firmen in Berührung zu kommen, welche sich bereit erklären, die Kosten der Ueberfahrt zu tragen, und geben bei Vereinbarungen mit Firmen, mit welchen durch derartige privatpersönliche Beziehungen ein Konnex zustande kam, eine gewisse Sicherheit, daß die Vereinbarungen auch erfüllt werden.

Dies war ein Tip für die jungen Kaufleute, welche über gar keine Beziehungen verfügen. Ein anderer Weg kann auch als praktisch bezeichnet werden. Jedoch kommt er nur für die jungen Kaufleute in Frage, welche in Deutschland einflußreiche Bekannte haben, die ihnen ihre persönlichen Beziehungen zur Verfügung stellen, indem sie gewissermaßen als Referenz dienen und so dazu beitragen, eine Verbindung herzustellen. Dieser Weg ist etwas kürzer als der vorher beschriebene.

Nun will ich den rein kaufmännischen Weg, zum Ziele zu gelangen, beschreiben. Es gibt im Auslande eine Unmenge Firmen, welche nicht in der Lage sind, deutsch zu schreiben, andererseits aber ständig deutsche Waren einführen. Diese Firmen kann man zunächst als Ziel von Bewerbungsbriefen wählen. Es ist vorerst notwendig, sich die Anschriften solcher Firmen zu beschaffen. Dies ist in den meisten Fällen sehr schwierig. Es gibt verschiedene Wege, und meistens muß die geistige Regsamkeit des Suchenden dazu beitragen, den raschesten zu finden. Angestellte werden in ihren Fachzeitschriften öfters Anfragen aus dem Auslande finden. Es kann ihnen dann nur geraten werden, sich diese Anschriften vorzumerken. Zu wählen sind die Anfragen, bei welchen ausdrücklich bemerkt ist, daß der Schriftwechsel in der betreffenden Landessprache zu führen sei. Diese Firmen haben nämlich keinen deutschen Korrespondenten, und somit besteht immerhin eine gewisse Möglichkeit, als deutscher Korrespondent ein Unterkommen zu finden. Es empfiehlt sich, an solche Firmen zu schreiben und zu betonen, daß es für sie von außerordentlichem Vorteil sein würde, einen deutschen Korrespondenten zu besitzen, da sie dann den Schriftwechsel mit den deutschen Fabrikanten in deutscher Sprache führen könnten, wodurch oftmals Mißverständnisse und Schwierigkeiten vermieden würden und vorteilhafterer Einkauf dadurch ermöglicht werden könnte, indem auch kleine, oftmals aber sehr leistungsfähige deutsche Fabrikanten, welche ihrerseits wieder über keine fremdsprachlichen Korrespon-

Ein Bund Stroh aufzuheben,
muß man keine Maschine in Bewegung setzen.

Lessing, Hamb. Dramaturgie, 94. Stück.

denten verfügen, als Lieferer herangezogen werden könnten. Nach Darlegung dieser Vorteile empfiehlt es sich, unter Umständen noch zu bemerken, daß persönliche Beziehungen in Deutschland im Falle einer Anstellung restlos der Firma zur Verfügung ständen usw. Ist ein solcher Brief in der betreffenden fremden Sprache vorteilhaft abgefaßt, wird er selten seinen Eindruck verfehlen. Selbstverständlich ist es eine Glückssache, rasch eine solche Firma zu finden, und oft ist es notwendig, viele hundert Briefe dieser Art zu schreiben. **Geduld und Ausdauer sind jedoch stets notwendig, wenn man zum Ziele gelangen will.**

Wie faßt man ein wirkungsvolles Bewerbungsschreiben ab?

Das ist eine schwierige Frage. Wenn junge Anspornler im Briefkasten Fragen stellen, geben sie meistenteils eine vollkommene Aufzählung aller ihrer Kenntnisse und vergessen dabei fast nie, anzugeben, daß sie diese oder jene Schule bis zu dieser oder jener Klasse besucht haben, daß sie weiterhin da oder dort ihre Bildung vervollkommnet haben usw. Es ist zu fürchten, daß diese jungen Leute diese selben Sachen in ihre Bewerbungen nach dem Auslande hineinschreiben, ohne zu ahnen, daß der Brief belacht und in den Papierkorb geworfen wird. Wissen denn die Ausländer, was die Untersekunda eines Gymnasiums ist? Setzen wir ein Beispiel hierfür: Vor zirka vier Jahren zeigte mir jemand einen solchen Brief in einem romanischen Lande. Gymnasium war spanisch mit gimnasio übersetzt, das ist eine Turnanstalt, eine Turnhalle. Man stelle sich den Lacherfolg vor! Der Chef legte den Brief einfach ab, ein Angestellter hat ihn gefunden, las ihn und hatte seinen Spaß daran. Da kein Mensch für den Wisch etwas über hatte, konnte er ihn sich ruhig in die Tasche stecken, und so brachte er ihn ins Kaffeehaus, wo eine ganze Rotte über den armen kleinen Gymnasiasten um die Wette lachte, der es so gut machen wollte und nur aus Unkenntnis der Sitten und der Sprache (weil er voreilig war!) auf Spanisch schrieb, er sei bis zur Untersekunda einer Turnanstalt gekommen.

Ziehen Sie eine Lehre aus diesem Beispiel, meine Herren! Ich brauche den wertvollen Platz im „Ansporn" wohl nicht weiter für diese Frage in Anspruch zu nehmen.

Nur eines möchte ich noch hinzufügen. Lassen Sie in Bewerbungsschreiben alles weg, was nicht von grundlegender Bedeutung ist. Schreiben Sie über Ihr Alter (nicht das Geburtsjahr, denn dann muß der Leser erst das Alter ausrechnen), diese und jene Fachkenntnisse, daß Sie diese und jene Sprache beherrschen, andere leidlich kennen, daß Sie Kurzschrift und Schreibmaschine schreiben. Dann schreiben Sie von Ihrer derzeitigen Stellung. Sie möchten sie verlassen, um im Auslande Ihre Kenntnisse zu erweitern. Als

Referenzen

wären Sie in der Lage, eine Anzahl Firmen (Namen angeben!) zu nennen. Ebenso wäre Ihr augenblicklicher Chef bereit, Ihnen die beste Empfehlung zu geben. Sie erwarteten, daß man sich im Bedarfsfalle an Sie wende. Punkt und Schluß. Das ist die eindrucksvollste Form eines Bewerbungsbriefes nach dem Auslande. Es hat gar keinen Zweck, Zeugnisse zu erwähnen und sie vielleicht abschriftlich beizufügen, Schulen aufzuzählen, ebenso den halben Stammbaum zu zergliedern und dergleichen mehr. Solche Mitteilungen verderben den ganzen Bewerbungsbrief. Zu was sollen sie denn auch dienen? Sie dürfen nicht die deutschen Anschauungen mit denen des Auslandes verwechseln. In Deutschland fragt man gewöhnlich nach allen Kinderkrankheiten, verlangt zwei Dutzend Zeugnisse und bezahlt nachher den Posten vielleicht ganz jämmerlich. Den Vorzug hat heute noch in mancher Firma derjenige junge Mann,

der mit stolzem Bewußtsein hervorheben kann, aus wie vornehmer Familie er stamme. Anders ist es im Auslande. **Dort wird zuerst das Können geprüft!** Der Chef fragt nicht nach Ihrer Herkunft, auch nicht nach Ihrem Glaubensbekenntnis. Er will haben, daß Sie für sein Geld etwas leisten. Können Sie das nicht, entläßt er Sie, und die Sache ist für ihn erledigt. Also denken Sie an diese Hinweise, wenn Sie Bewerbungen schreiben — mit der Maschine, auf keinen Fall mit der Hand!!! — Ein Lichtbild beizulegen schadet nicht.

Wichtig ist das Aussehen des Briefes. Verwenden Sie, wenn Sie beschlossen haben, einen Bewerbungsfeldzug zu eröffnen, ein schweres Briefpapier (Fachausdruck 18-bis-24-Kilo-Papier), weiß, unliniiert, nicht zu glatt, damit die Maschinenschrift recht sauber erscheint.

Wenn Sie sich einige 100 Bogen kaufen, dazu die Umschläge, möglichst im englischen oder amerikanischen Format (länglich), haben Sie mit dem Druck zusammen nur sehr wenige Ausgaben*). Den Druck nur in schwarzer Farbe! Namen, Straße und Wohnort untereinander in die Mitte setzen. Niemals die Straße unter den Wohnort, das ist für ausländische Begriffe ein Fehler. Auf die Umschläge hinten auf den Lappen dasselbe in kleiner Drucktype. Verwendet wird am besten die sog. Type „Industrie". Jede größere Druckerei hat diese zur Verfügung.

Wenn Sie den Brief schreiben, verwenden Sie die Reihenfolge der Anschrift, welche man im Ausland vornehmlich anwendet: Namen, Straße, Wohnort, Land, alles untereinander, links zu Anfang der Zeile. Darunter beginnt der Brief, wobei links und rechts ein etwa zwei Finger breiter freier Raum gelassen wird. Geschrieben wird engzeilig, so daß der fertig geschriebene Textsatz wie ein Kästchen im freien Raum hängt.

Der Brief wird sauber unterzeichnet und sauber gefaltet, die Marke wird sauber aufgeklebt, und der Brief ist einer von den Briefen, der vor anderen weniger geschmackvollen den Vorzug haben wird. Erwähnen möchte ich noch: wählen Sie die neuesten Marken, vielleicht eine 5- und zwei 10-Pfg.-Marken oder eine andere Zusammenstellung, nicht zu nahe am Rande aufgeklebt, so daß die Marke möglichst unverletzt ankommt. Es werden unzählige Liebhaber unter den Empfängern sein, und die erste Stimmung macht sehr viel aus.

Bedenken Sie stets, daß ein Bewerbungsbrief ebenso wie ein Katalog suggestive Arbeit zu leisten hat.

Wenn wir dies alles überblicken, so erkennen wir, daß es nicht leicht ist, einen formvollendeten, wirksamen Bewerbungsbrief zu schreiben. Ich würde ja gerne helfen und Musterbriefe in den verschiedenen Sprachen hier wiedergeben, wenn ich nicht Gefahr liefe, daß sich mancher hinsetzte und die Briefe glatt abschriebe, ohne sich über den Sinn klar zu werden. Schließlich bekommt dann ein Chef 25 Schreiben gleichen Inhalts und riecht den Braten, so daß wirklich ernsthaft Suchenden die Aussichten verdorben werden.

Zum Schluß — denn ich kann angesichts des Platzmangels im „Ansporn" nicht ausführlicher über andere gute Möglichkeiten schreiben — möchte ich meine Beobachtung anführen, daß die Mehrzahl der nach dem Auslande Sehnsüchtigen junge Leute sind, die noch nicht 20 Jahre alt sind. Ich will nicht sagen, daß man mit 18 Jahren nicht auch schon ins Ausland gehen kann, aber ich möchte doch anraten, die heimatliche Grundlage nicht zu früh aufzugeben. Ich habe dafür Gründe, die ich hier nicht besonders anführen möchte. Reife des ganzen Menschen ist in dieser Hinsicht eine wichtige Frage, welche erst be-

*) Der „Ansporn"-Verlag gibt, da solches Papier in Deutschland schwer zu beschaffen ist, auf Wunsch eine Bezugsquelle auf.

jaht sein muß, ehe solche Aenderungen des Aufenthaltes ohne Schaden vorgenommen werden können. Junge Engländer kann man schon mit 16 und 17 Jahren draußen finden, und man wird mir darauf antworten, daß wir Deutschen das gleiche Recht hätten usw. Diesbezüglich möchte ich nur sagen, daß die englischen Auslandskolonien eine viel geschlossenere Organisation haben als unsere deutschen Kolonien. Wir Deutschen haben nicht die Einträchtigkeit, welche andere Völker aufweisen, leider nicht. Wenn ein junger Engländer ins Ausland kommt, reist er von einem Heim in das andere, er findet sofort geselligen Anschluß in Familien usw., die Klubs nehmen sich seiner an, und dem landfremden jungen Mann werden überall hilfreiche Hände entgegengestreckt — — von seinen Landsleuten. Anders ist es leider meistens bei uns Deutschen im Auslande. Der landfremde und oftmals noch sehr der Landessprache unkundige junge Mann steht in seinem neuen Wirkungskreis unter fremden Menschen. Deutsche, die am gleichen Ort leben und deren Bekanntschaft er macht, begrüßen ihn mit einer formvollendeten Verbeugung und verbindlichem Händedruck (wenns hoch kommt!) und wieder steht er allein. Anderes kann man bei den englischen Vettern beobachten. Da stehen schon drei an der Bahn oder am Anlegeplatz, ganz fremde Menschen, die von seiner Firma zum Empfang abgesandt worden waren. Sie schenken ihm eine etwas herzlichere Begrüßung mit Old boy und herzhaftem Händedruck usw. usw.!!!

Vielleicht verstehen Sie diese Ausrufungszeichen heute noch nicht. Denken Sie aber einmal an diese Zeilen, wenn Sie draußen sein werden, vielleicht fällt dann manche Begrüßung eines Ankömmlings herzlicher aus, so herzlich, daß er nicht frieren muß, frieren wie auf der Straße, wo man leider, leider im Auslande so viele Deutsche finden kann, Deutsche, die oft Wut und Ekel aus jenen Stätten wieder forttrieb, die Pflegestätten deutscher Kultur und deutschen Wesens im Auslande sein sollten, **sein könnten!**

Bitte, denken Sie daran!

Willst, Junger, du, daß einst dir leicht das Alter sei,
So wiss', es sendet dir der Boten mancherlei.
So halte dich bereit, wenn diese Boten nahen
Und klopfen bei dir an, sie willig zu empfahen.
Wähne nicht, du könntest das Tor fest vor ihnen versperren,
Sie dringen doch herein und dann als strenge Herren;
Doch, seh'n sie dich bereit, sie bei dir aufzunehmen,
So werden sie sich auch gerechtem Wunsch bequemen.
Und, fügst du Alternder dich dem, was sie geboten,
So find'st du passend dir auch bald des Alters Boten.
Nicht lang', so wird denn auch das Alter selber kommen;
Doch, wenn es willig sieht die Boten aufgenommen,
So tritt es milder ein und macht dir minder Last,
Als wenn du störrig dich erwehrst ihrer hast.

Sanders.

Besen, Bürsten und Pinsel.

Von Fritz Wizorke.

Wir brauchen sie für unseren äußeren Menschen und zur Reinigung unserer Wohnstätten mit allem Zubehör wohl eben so nötig wie das liebe Wasser. Vielen Berufen sind sie Handwerkszeug, und keine Gemeinschaft von der kleinsten Familie bis zum größten Fabrikbetrieb kann sie auf die Dauer ohne Schaden entbehren. Ein Land ohne Besen, Bürsten und Pinsel hat keine Kultur. Die Bewohner müßten auf der Stufe des Urmenschen stehen. Wie zur Seife die Bürste, so gehört zur Farbe der Pinsel. Der Nichtbesitz des einen würde die Verwendung des anderen zum größten Teile ausschließen.

Abgebrochene Tannen- oder Blätterzweige führen über gebündelte, dünne Reiser zur heutigen Form des Besens. Aus einem losen Grasbüschel, einem Strohbündel, dann primitiv in Holz eingekeilte Borsten, entstanden allmählich unsere Bürsten. Zusammengehaltene Tierhaare oder an einem Stock gebundene Haarbüschel waren die einfachsten Formen der Pinsel. Mit der Kultur wuchs der Bedarf sowohl in der Menge wie in der Art. Heute ist unsere Industrie so weit, daß sie für jeden Zweck jede besondere Art liefern kann.

Sämtliche Besen, Bürsten und Pinsel bestehen in ihrem Hauptteil aus Tierhaaren und pflanzlichen Faserstoffen, in letzter Zeit für technische Zwecke vor allem auch zu einem kleinen Teil aus Stahl-, Kupfer- oder Messingdraht usw. An Tierhaaren ist die deutsche Eigengewinnung nur gering. Der Bedarf muß zu mindestens 75 v. H. eingeführt werden. Alle zur Verwendung gelangenden pflanzlichen Faserstoffe stammen ohne Ausnahme aus Uebersee. Das Material für Drahtbürsten wird im Inlande in reichlicher Menge hergestellt.

Tierische Rohstoffe.

Von den Tierhaaren sind es in erster Linie Borsten und Roßhaare, die bei der Bürsten- und Pinselherstellung verwandt werden. Je nach der Länge, Farbe, Stärke und Elastizität richtet sich der Wert der Borsten. Weiße und tiefschwarze Sorten stehen höher im Preise als graue, falbe, fuchsige usw. So viel verschiedene Schweinerassen es gibt, soviel verschiedene Borstensorten sind auch im Handel. Russische Marken heben sich durch ihre Länge und Steifheit hervor. Gebleicht und sortiert sind sie insbesondere ein Rohstoff für Kopfbürsten und Pferdekardätschen. Deutsche und polnische haben mehr Geschmeidigkeit; man schätzt sie in der Pinselmacherei. Chinesische Borsten glänzen tiefschwarz. Diese finden wir in der besten Auslese in teuren Kleiderbürsten. Mittelmäßige Qualitäten kommen in Stiefelbürsten, geringere in Auftragebürsten usw. vor. Indische Sorten (Calcutta-Borsten) sind größtenteils grau, 2—7 Zoll lang, sehr steif und kräftig. Gute Bohnerbürsten sollten immer aus dieser Art angefertigt werden. Ehe die ausgerupften oder abgebrühten Rohborsten sich zur Verarbeitung eignen, müssen sie vielseitig behandelt werden. Laut Gesetz besteht eine Desinfektionspflicht, entweder durch Dampf oder zweistündiges Kochen. Wie nötig dieses Desinfizieren ist, ergibt sich am besten daraus, daß bei Rasierpinseln japanischer Herkunft (hier kein Desinfektionszwang) gelegentlich Vergiftungen durch Milzbrandbazillen, womit die Borsten öfter behaftet sind, vorgekommen sind. Nach der Desinfektion wird die Rohborste aufgeteilt in Farben, weiche, halbsteife und steife Qualitäten. Es folgt dann das Geradebinden, Kochen, Trocknen und Sortieren

Jede Art von Tätigkeit möchte das Kind ergreifen, weil alles leicht aussieht, was vortrefflich ausgeübt wird. Aller Anfang ist schwer! Das mag in einem gewissen Sinne wahr sein; allgemeiner aber kann man sagen: Aller Anfang ist leicht, und die letzten Stufen werden am schwersten und seltensten erstiegen. Goethe, Wanderjahre I, 4.

nach der Länge. Für Zahn- und bessere Damenkopfbürsten wird die Borste vorher noch schneeweiß gebleicht. Der Weltmarkt für europäische Borsten ist in Leipzig. Auktionen chinesischer und indischer Sorten finden regelmäßig in London statt.

Von den Pferdehaaren sind am wertvollsten die Schweifhaare. Mähnen- und Fesselhaare werden zwar auch gebraucht, sind aber wesentlich billiger. Wie bei den Borsten unterscheidet man auch hier weiche, steife und extra steife Sorten. Schneeweiße Haare sind sehr gesucht, falbe, braune und andersfarbige werden meistens schwarz gefärbt. Gutes Roßhaar muß stets von lebenden Pferden geschnitten werden. Durch sein frisches, glänzendes Aussehen unterscheidet es sich leicht von dem stumpfen Haar toter Tiere. Die Bearbeitung der Haare bis zur Verwendung ist ähnlich wie bei den Borsten. Aus Roßhaaren werden alle möglichen Besen und Bürstenwaren hergestellt, in erster Linie jedoch gute Stubenbesen und Handfeger.

Borsten und Roßhaare werden vielfach gemischt. Soweit diese Mischung in Besen oder Bürsten verarbeitet wird, ist es ohne besondere Bedeutung, weil die Elastizität der Roßhaare der der Borsten gegenüber nur wenig nachsteht. Für Pinsel aller Art und für gute Deckenstreicher ist eine Verwendung dieser Mischungen aber stets von Nachteil. Jede Borste ist konisch und an der Spitze mehrfach gespalten. Pinsel aus reinen Borsten sind dadurch sammetweich in der Streichfläche, was gerade zur Erzielung eines glatten Anstriches nötig ist. Roßhaare verlaufen nicht konisch, die Enden sind auch nicht gespalten, wodurch die Güte eines Pinsels stark beeinträchtigt wird. An Hand dieser Merkmale ist leicht ein reiner Borstenpinsel von einem Pinsel aus Mischung zu unterscheiden. Für ganz feine Lackierarbeiten werden die Borsten sogar noch geschliffen, damit man einen spiegelglatten Anstrich erhält.

Neben Borsten und Roßhaaren werden häufig noch Ziegenhaare verwendet. Sie sind sehr weich und eignen sich besonders für Puder-, Seiden- und Silberbürsten. Täuschend ähnlich wird eine Dachshaar-Nachahmung für Rasierpinsel daraus hergestellt.

Für Künstlerpinsel aller Art finden noch so viel Sorten Haare Verwendung, daß sie hier nur kurz genannt werden können. Marder-, Zobel-, Iltis-, Feh- (Eichhörnchen), Skunks-, Nerz- und Rindsohrenhaare sind wohl die hauptsächlichsten. All diese Sorten sind infolge ihres geringen Vorkommens sehr teuer, und der Preis steigert sich noch durch die sehr langwierige Behandlung, die bei der Zurichtung nötig ist. — Zu den wertvollsten Haaren, die in der Pinselmacherei verwendet werden, gehört das Dachshaar. Ein Fell liefert nur etwa 80 Gramm brauchbare Haare. Der Preis steht heute auf un-

gefähr 60—150 R.M für 1 Pfund je nach der Güte. Verwendet wird es in allererster Linie zu Rasierpinseln.

Pflanzliche Rohstoffe.

Die Hauptlieferer der pflanzlichen Faserstoffe zur Bürstenherstellung sind tropische Palmen und Agaven. Die Piassavafaser, welche zum größten Teil für Straßenbesen und Stallbesen verwendet wird, stammt entweder aus Brasilien oder Westafrika. In beiden Fällen sind es die zähen Fasern der Blattscheiden und Gefäßbündel der Blattstiele, welche nach der Zerstörung der übrigen Gewebsteile infolge atmosphärischer Einflüsse an den Stämmen der Palmen frei hängen bleiben. Beste Sorten sind Bahia-Piassava von der Palmenart Attolea funifera und Para-Piassava von der Leopoldina-Piassava-Palme. Diese Fasern zeichnen sich durch größte Elastizität und hohe Wasserbeständigkeit aus. Besen und Bürsten, die Scheuerzwecken dienen sollen (Schifferbesen, Brauereibürsten usw.), sind aus diesen Rohstoffen am besten. Geringere, etwas brüchigere, aber trotzdem gut geeignete Fasern stammen von der westafrikanischen Raphia-Palme (Raphia vinifera). Infolge größerer Verbreitung deckt diese Palme den Hauptbedarf. Von den gehandelten 8—10 Sorten Afrika-Piassava sind die Marken „Cape-Palms" und „Monrovia" die bekanntesten. Eine sehr feinfädige Piassava stammt von der Palmyra-Weinpalme, Fächerpalme, Borassus flabelli-flabelliformis, die im tropischen Afrika, Asien und auf den Sundainseln angebaut wird. Diese Sorte wird oft mit der Afrika-Piassava gemischt, um der letzteren Sorte mehr Geschmeidigkeit zu geben und um bei der Verarbeitung das Brechen zu verhindern.

Von der Sisalagave (Agave rigida) oder auch der Agave heteracantha wird aus den Blättern die Fibre-Faser gewonnen, handelsüblich mexikanische Fibre genannt. Die Faser ist gelblichweiß und sehr beständig gegen Feuchtigkeit. Schrubber, Scheuerbürsten, Teerbesen, Maurerquaste usw. werden hiervon hergestellt. Schneeweiß gebleichten Fibre finden wir in Handwaschbürsten, Kannenbürsten usw. Aus Gründen der Billigkeit kommt gut zubereiteter Fibre auch gebleicht mit Borsten oder schwarz gefärbt mit Roßhaar vermischt in Bürstenwaren vor. Es hält dann schwer, dieses in der Mischung zu erkennen, läßt sich aber immer feststellen, wenn man eine Brennprobe macht. Fibre brennt mit heller Flamme und läßt eine weiße Asche zurück. Roßhaare oder Borsten sengen nur und hinterlassen einen eigentümlichen, unangenehmen Geruch. Beim Kauf allzu billiger Bürsten sollte man immer auf diese Merkmale achten.

Die Kokosfasern aus den Hüllen der Kokosnüsse (der Palme Cocos nucifera) sind ein Rohstoff für billige Haushaltungsbesen. In größerem Umfange verarbeitet die Besen- und Bürstenindustrie dann noch neben der echten auch die mexikanische Reiswurzel von den wild wuchernden Gräsern Epicampes stricta Presl. und Agrostis tolucensis. Diese Wurzeln werden von der Rindenschicht befreit und bekommen durch Waschen, Reiben mit Steinen, Trocknen und Schwefeln eine schöne gelbe Farbe.

In weitem Abstand folgt der Verbrauch der Siamfaser von der Brennpalme Caryota urens und Caryota mitis und der Madagaskar-Piassava von der Vonita palme Dictyosperma fibrosum. Beide Sorten sind für Besen und Bürsten zwar äußerst geeignet, aber durch ihr geringes Vorkommen für gewöhnliche Zweck doch zu teuer. — Das Stroh der Sorgho- oder Mohrenhirse aus dem tropischen Afrika ist ein beliebtes Material für alle Arten von Teppichbesen.

Verschiedene Rohstoffe.

Außer dünnen Drähten aller Metallsorten werden bei der Bürstenherstellung noch künstliche Borsten und Roßhaare verwandt. Gespaltene Federkiele, Fischbein, Walfischbarten oder auch gespaltenes Horn sind ein Rohstoff für Borstenmischungen. Mit künstlichem Roßhaar (starken Kunstseidenfäden) wurden vielfach Versuche angestellt. Der Verbrauch ist aber bis heute recht gering, weil die Fäden nur eine geringe Schmiegsamkeit aufweisen. Pinsel aus haarfein gesponnenem Glas verwenden Apotheker für ätzende Chemikalien.

Die Holzteile usw.

Die Besen- und Bürstenkörper bestehen zum überwiegend größten Teil für gewöhnliche Sorten aus Buchenholz. Edel- und überseeische Hölzer werden zu besseren Kopf- und Kleiderbürsten genommen. Zahnbürsten sind in Knochen, Galalith, Zelluloid oder gar Elfenbein gearbeitet. Luxusbürsten für den Damentoilettentisch sind in teuersten Ausführungen aus echtem Schildplatt.

Die Verarbeitung der Rohstoffe.

Die Verarbeitung der tierischen sowie der pflanzlichen Faserstoffe zu Besen und Bürsten erfolgt auf dreierlei Art. Man unterscheidet eingezogene, gestanzte und gepichte Ware. Eingezogene Arbeit ist im Handbetrieb hergestellt. Draht oder Bindfaden hält die Fasern in den Bohrlöchern fest. Gestanzte Arbeit ist im Grunde dasselbe, nur daß die Handarbeit hier von Stanzmaschinen geleistet wird. Die Schlingenstanze knifft das Bündel, schiebt in diesen Kniff einen Draht und läßt die kreuzweise übereinanderstehenden Drahtenden in die Wände der Bohrlöcher eindringen. Bei der Ankereinstanzmaschine werden die Bündel im Bürstenkörper durch kleine Flechtdrahtstücke in Form eines Ankers festgehalten. Zu den eingepichten Besen und Bürsten werden die Fasern mit Pech und Garn oder Bindfaden zu einem Bündel gewickelt, dieses Bündel dann nochmal in Pech eingetaucht und in die Löcher der Bürstenkörper eingesetzt. Alle drei Befestigungsarten sind gleich haltbar, und nur dadurch, daß sich ein Teil der Rohstoffe besser zum Stanzen oder Einziehen und der andere Teil besser zum Pechen eignet, sind die verschiedenen Systeme notwendig.

Die Pinselfabrikation kennt gebundene, gekeilte und gepreßte Arten. Diese Arten sind aber so bekannt und aus den einzelnen Pinselsorten auch so leicht zu erkennen, daß sich eine Beschreibung erübrigt.

Arbeit macht das Leben süß,
Macht es nie zur Last.
Der nur hat Bekümmernis,
Der die Arbeit haßt.

Gottl. Wilh. Burmann.

Buchführungsübungen für Fortgeschrittene.

Lösung im vorigen „Ansporn"-Heft gestellter Aufgaben.

1. Das Abschlußblatt der v. H. G. Heinze & Boller.

a)

Konten	Summenbilanz S	Summenbilanz H	Ausgleichsbilanz S	Ausgleichsbilanz H	Bestände B	Bestände V	Erfolg V	Erfolg G
1. Kapital-Konto H.	—	40.000,-	—	40.000,-	—	40.000,-	—	—
2. „ „ B.	—	50.000,-	—	50.000,-	—	50.000,-	—	—
3. Privat- „ H.	1.200,-	—	1.200,-	—	—	—	—	—
4. „ „ B.	1.500,-	—	1.500,-	—	—	—	—	—
5. Kassen- „	42.456,-	41.500,-	956,-	—	956,-	—	—	—
6. Bank- „	84.544,-	59.500,-	25.044,-	—	25.044,-	—	—	—
7. Effekten- „	30.000,-	—	30.000,-	—	30.000,-	—	—	—
8. B.-Wechsel- „	24.600,-	20.000,-	4.600,-	—	4.600,-	—	—	—
9. Abnehmer- „	110.400,-	80.600,-	29.800,-	—	27.800,-	—	2.000,-	—
10. Waren- „	167.800,-	140.400,-	27.400,-	—	57.600,-	—	—	30.200,-
11. Einricht.- „	19.300,-	1.000,-	18.300,-	—	16.370,-	—	* 1.930,-	—
12. Sch.-Wechsel- „	—	48.800,-	—	48.800,-	—	48.800,-		
Reingewinn:								
4% für H.	—	—	—	—	—	**400,-	1.600,-	—
4% „ B.	—	—	—	—	—	**500,-	2.000,-	—
50% „ H.	—	—	—	—	—	11.335,-	11.335,-	—
50% „ B.	—	—	—	—	—	11.335,-	11.335,-	—
	481.800,-	481.800,-	138.800,-	138.800,-	162.370,-	162.370,-	30.200,-	30.200,

* Abschreibung vom Anschaffungswert!

** Differenz erklärt sich aus den Privatentnahmen!

b)

Konten	Summenbilanz S	Summenbilanz H	Ausgleichsbilanz S	Ausgleichsbilanz H	Bestände B	Bestände V	Erfolg V	Erfolg G
1. Kapital-Konto H.	—	40.000,-	—	40.000,-	—	40.000,-	—	—
2. „ „ B.	—	50.000,-	—	50.000,-	—	50.000,-	—	—
3. Privat- „ H.	1.200,-	—	1.200,-	—	—	—	—	—
4. „ „ B.	1.500,-	—	1.500,	—	—	—	—	—
5. Kassen- „	42.456,-	41.500,-	956,-	—	956,-	—	—	—
6. Bank- „	84.544,-	59.500,-	25.044,-	—	25.044,-	—	—	—
7. Effekten- „	30.000,-	—	30.000,-	—	30.000,-	—	—	—
8. B.-Wechsel- „	24.600,-	20.000,-	4.600,-	—	4.600,-	—	—	—
9. Abnehmer- „	110 400,-	80.600,-	29.800,-	—	27.800,-	—	2.000,-	—
10. Waren- „	167.800,-	140 400,-	27.400,-	—	57.600,-	—	—	30.200,-
11. Einricht.- „	19.300,-	1 000,-	18.300,-	—	16 370,-	—	1.930,-	—
12. Sch.-Wechsel- „	—	48.800,-	—	48.800,-	—	48.800,-	—	—
Reingewinn:								
8% für H	—	—	—	—	—	2.000,-	3.200,-	—
8% „ B.	—	—	—	—	—	2.500,-	4.000,-	—
5/9 „ H.	—	—	—	—	—	8.475,55	8.475,55	—
5/9 „ B.	—	—	—	—	—	10.594,45	10 594,45	—
	481.800,-	481.800,-	138 800,-	138. 800,-	162.370,-	162.370,-	30.200,-	30.200,

Ein edler Mensch kann einem engen Kreise nicht seine Bildung danken. Vaterland und Welt muß auf ihn wirken. Ruhm und Tadel muß er ertragen lernen.

Goethe, Torquato Tasso I, 1

2. Die Schlußbilanz.

a)

Besitzteile		Verbindlichkeiten	
Kassen-Konto	956,—	Schuldwechsel-Konto	48.800,—
Bank- „	25.044,—	Kapital-Konto H.	51.335,—
Effekten- „	30.000,—	Kapital-Konto B.	61.335,—
Besitzwechsel-Konto	4.600,—	Privat-Konto H.	400,—*
Abnehmer- „	27.800,—	Privat-Konto B.	500,—
Waren-Konto	57.600,—		
Einrichtungs-Konto	16.370,—		
	162.370,—		162.370,—

b)

Besitzteile		Verbindlichkeiten	
Kassen-Konto	956,—	Schuldwechsel-Konto	48.800,—
Bank- „	25.044,—	Kapital-Konto H.	48.475,55
Effekten „	30.000,—	Kapital-Konto B.	60.594,45
Besitzwechsel-Konto	4.600,—	Privat-Konto H.	2.000,—*
Abnehmer- „	27.800,—	Privat-Konto B.	2.500,—
Waren-Konto	57.600,—		
Einrichtungs-Konto	16.370,—		
	162.370,—		162.370,—

*) Die Privatkonten könnte man natürlich auch vorher durch Auszahlung der ohne weiteres verfügbaren Guthaben ausgleichen. Manchmal hört man die Ansicht, Privatkonten „dürften" nicht in der Bilanz erscheinen; diese Ansicht ist falsch.

2. Uebung. Die Geheimbuchführung.

Da in größeren Geschäften der Geschäftsherr nicht in der Lage ist, die gesamte Buchführung allein zu besorgen und damit Angestellte beauftragen muß, so ergibt sich die Möglichkeit, daß diese Angestellten sehr tiefe Einblicke in den ganzen Geschäftsbetrieb, vor allen Dingen auch in die finanzielle Lage und den Geschäftserfolg, tun können.

Selbstverständlich wird das der Geschäftsleiter oft vermeiden wollen. Man wird also nach einem Ausweg suchen müssen, der es ihm gestattet, die alltäglichen Buchführungsarbeiten von Angestellten vornehmen zu lassen und doch diesen keinen zu großen Einblick zu gewähren.

Ein solcher Ausweg ist die Geheimbuchführung.

Der Sinn der Geheimbuchführung liegt darin, gewisse Konten nicht einzeln im offenen Hauptbuche zu führen, sondern durch ein Sammelkonto zu ersetzen, dessen Zusammensetzung eben g e h e i m ist.

Die im offenen Hauptbuche zusammen geführten Konten müssen natürlich irgendwo auseinander gezogen und einzeln geführt werden. Dies geschieht in einem „geheimen Hauptbuche", das der Chef selbst oder sein Privatsekretär führt.

Das genannte Sammelkonto im offenen Hauptbuche wird in der Regel „Geheimbuchkonto" genannt. Dementsprechend wird im „geheimen Hauptbuche" ein „Hauptbuchkonto" geführt.

Man kann nun natürlich beliebige Konten im Geheimbuchkonto zusammenfassen und so der Einsicht des Personals entziehen. In der Regel wird es sich um das Kapitalkonto und das Privatkonto handeln, die geheim geführt werden, manchmal auch das Verlust- und Gewinnkonto.

Nachfolgendes Beispiel zeigt die Geheimbuchführung einer offenen Handelsgesellschaft, welche die Höhe der Kapitaleinlagen und der Privatentnahmen geheim halten will.

1. Rohabschluß des offenen Hauptbuches:

Konten	Soll	Haben	Bemerkungen
Kasse	20.000,—	17.000,—	
Bank	53.000,—	40.000,—	
Waren	88.000,—	90.000,—	Bestand 12.500,—
Schuldner	44.000,—	31.000,—	
Gläubiger	25.000,—	37.000,—	
Einrichtung	20.000,—	—	Abschreibung 10 %
Unkosten	14.000,—	3.000,—	
Geheimbuchkonto	8.000,—	54.000,—	
	272.000,—	272.000,—	

2. Rohabschluß des geheimen Hauptbuchs:

Konten	Soll	Haben	Bemerkungen
1. Hauptbuchkonto	54.000,—	8.000,—	
2. Kapitalkonto A.	—	20.000,—	
3. Privatkonto A.	4.000,—	—	
4. Kapitalkonto B.	—	40.000,—	
5. Privatkonto B.	10.000,—	—	
	68.000,—	68.000,—	

Abschluß des offenen HB.: Anstelle des Kapitalkontos tritt das Geheimbuchkonto!

Abschluß des geheimen HB.: Das Hauptbuchkonto ist zu belasten bzw. zu erkennen für den Verlust oder Gewinn an oder per Verlust- und Gewinn-Konto, das im Geheimbuch neu einzurichten ist. Der Erfolg soll gleichmäßig verteilt werden. — Kapitalkonten und Hauptbuchkonto werden nach dem Bilanzkonto, das auch im „geheimen Hauptbuch" geführt wird, abgeschlossen.

Aufgabe: Schließen Sie zunächst das offene Hauptbuch nach diesen Anweisungen ab, dann das geheime Hauptbuch.

(Zeichnen Sie sich zur Veranschaulichung die Konten des offenen und des geheimen Hauptbuches auf — mit den bekannten T-Strichen — und schließen Sie dann die Konten ab!)

Stellen Sie die Bilanz im geheimen Hauptbuch auf.

Anweisung zur Ausführung obiger Aufgaben: Die Konten des **„offenen Hauptbuches"** werden nach denselben Grundsätzen abgeschlossen wie alle an-

deren Hauptbuchkonten, nämlich die Bestandskonten mit dem Schlußbilanzkonto, das natürlich auch im o. HB. einzurichten ist, die Erfolgskonten mit dem Verlust- und Gewinnkonto. Das Verlust- und Gewinn-Konto wird nun aber sinngemäß nach dem Geheimbuchkonto und das Geheimbuchkonto nach dem Schlußbilanzkonto abgeschlossen. Damit ist der Abschluß im o. HB. beendet. Der Buchhalter erfährt hier zwar die Höhe des Erfolges, aber nicht dessen Verteilung und die Kapitalanteile bzw. die Höhe der Privatentnahmen.

Zum Abschluß des „geheimen HB." übernimmt man zunächst den zur Verteilung stehenden Reingewinn des Verlust- und Gewinnkontos des o. HB. Man richtet auch im geh. HB. ein Verlust- und Gewinn-Konto ein und setzt den Reingewinn rechts ein und belastet dazu als Gegenkonto das Hauptbuchkonto. Auf der linken Seite des Verlust- und Gewinnkontos bucht man die Gewinnanteile der beiden Gesellschafter „an Privatkonto" ab. Die Privatkonten werden mit den Kapitalkonten abgeschlossen und letztere und das Hauptbuchkonto nach dem Schlußbilanzkonto des geheimen HB. Die Endsumme des Schlußbilanzkontos im geh. HB. muß dann genau übereinstimmen mit der Summe des „Geheimbuchkontos" im offenen HB.

Die Lösung bringt das nächste „Ansporn"-Heft.

Ordnung auf dem Schreibtisch.

Von Paul Wallfisch-Roulin.

Wieviele Leser, Chefs und Angestellte, werden sich für diese Frage interessieren? „Wie kann man nur über so etwas Alltägliches und Selbstverständliches schreiben?" „Daß auf dem Schreibtisch Ordnung sein muß, darüber ist doch kein Wort zu verlieren?" „Wahrscheinlich äußert sich hier ein Bürokrat". Das werden wahrscheinlich einige der Gedanken sein, die bei vielen Lesern schon nach dem Lesen der Ueberschrift ausgelöst werden. Denn auch unter den vielbeschäftigten und schnelllebigen Kaufleuten gibt es wie unter Handwerkern und Arbeitern eine Art „Praktiker", die jeder Theorie, überhaupt allem, das nur wie Theorie aussieht, fast feindlich gegenüberstehen. Und doch sind diese Ausführungen aus der eignen Praxis für die Praxis geschrieben.

Der hauptsächlichste Grundsatz, den ich mir selbst in der kaufmännischen Praxis über die Ordnung auf dem Schreibtisch aufstellte und den ich meinen mir unterstellten Mitarbeitern immer wieder empfahl, lautet:

„Ein voll beladener Schreibtisch ist noch lange kein Beweis für Fleiß, hohen Beschäftigungsgrad und Tüchtigkeit!"

Es gibt tatsächlich Angestellte, die meinen, daß es einen guten Eindruck auf eintretende Direktoren, Prokuristen und sonstige Geschäftsführer, Abteilungschefs usw. mache, wenn sie einen sehr „beladenen" Schreibtisch sehen, denn ein solcher beweist, daß da gearbeitet wird — so meinen jene Angestellten. Es fragt sich nur, wieviel „Arbeit" und Zeit mit Suchen nach verschwundenen oder scheinbar verschwundenen Schriftstücken usw. geleistet, eigentlich besser vergeudet wird, — und wieviel Nervenkraft und kostbare Ruhe. Unruhe und Nervosität entstehen besonders, wenn man in Gegenwart anderer etwas sucht, worauf der oder die Zuschauer warten, — aber auch dann, wenn man selbst, z. B. während des Diktats von Briefen eilig Vorgänge, Dokumente usw. aus dem „Erbbegräbnis" (wie man solche ungeordnete Anhäufung von Briefen usw. auf dem Pult scherzhaft nennt) heraussuchen muß. Oft tritt dann die

Nervosität so schnell und stark ein, daß man gerade an der Stelle mehrere Male „vorbeiblättert", wo das gesuchte Schriftstück liegt. Tage und Wochen werden in der Stimmung und Arbeitskraft sowie Leistung durch langwieriges Suchen verdorben. Es gibt auch solche „Suchende", die, sobald sie etwas nicht gleich finden, wie gelähmt sind und kaum weiter arbeiten können, auch dann nicht, wenn sie den gesuchten Gegenstand nicht unbedingt gleich brauchen. Sie suchen ihren Tintenstift, finden ihn nicht, jemand bietet ihnen freundlich leihweise einen Tintenstift an, aber sie weisen ihn beinahe grob zurück, ihren eignen Tintenstift wollen sie, wo der wohl geblieben sein möge, möchten sie wissen. Als einzige Möglichkeit bezeichnen sie schließlich Diebstahl — oder, „daß alles verhext sein muß!" Nur an die selbst verschuldete Unordnung denken sie nicht, bis etwa ein anderer, ruhiger Geist, vielleicht gerade der des Diebstahls Verdächtigte den gesuchten Gegenstand in wenigen Sekunden oder Minuten „ausgräbt". Es kommen da in der Praxis manchmal ganz nette „Tragikomödien" durch vergebliches Suchen vor. Ein Direktor eines Berliner Großunternehmens hatte die eigentümliche, ja unglaubliche Gewohnheit, alle neu eingehenden Briefe usw., ja sogar Telegramme statt obenauf — unter den schon vorhandenen „Stoß" zu legen und alle 14 Tage dann eine Ordnung vorzunehmen, während er beim Diktat, das natürlich öfter als 14täglich vorkam, ziemlich planlos nach den eingegangenen Briefen und Telegrammen griff, so daß oft neu eingegangene Briefe viel eher erledigt wurden als ältere Post. Bei einem anderen Sucher (Direktor) steigerte sich der Jähzorn so stark, daß er das Tintenfaß durch ein geschlossenes Fenster in den Hof warf!

Der Hauptfehler dieser mit zu wenig Ordnungsliebe „behafteten" Kaufleute besteht darin, daß sie nicht den Namen und eigentlichen Zweck ihres Schreib- und Arbeitstisches achten: es ist eben ein Tisch, auf oder an dem geschrieben und gearbeitet werden soll, der aber nicht Ablagerungs- oder Aufbewahrungsstelle zahlreicher Gegenstände sein soll. Ein Expeditionsbeamter kann auch nicht auf einem Tische arbeiten, auf dem Waren stehen.

Wie soll nun Ordnung auf dem Schreibtisch geschaffen und erhalten werden? Hierbei muß ein wenig nach dem bekannten Taylorverfahren vorgegangen werden, wenn man sich nicht selbst entsprechende Richtlinien aufstellen kann. Der hier hauptsächlich in Betracht kommende Gedanke des Taylorverfahrens ist der Grundsatz, sich sein Handwerkszeug so hinzustellen, d. h. bezüglich Nähe (Reichweite) und Reihenfolge, wie man es braucht, d. h. je nach dem wie oft man den einen oder anderen Gegenstand braucht. Sind es Werkzeuge (wie z. B. Lineal, Brieföffner, Briefbeschwerer, Bleistift, Tintenstift, Blau- und Rotstift, Mappen, Aktenstücke usw.), die man nicht jeden Tag gebraucht und die bei Innehaltung genügender Ordnung nicht auf dem Schreibtisch über Nacht oder dauernd liegen bleiben dürfen, so muß man sich daran gewöhnen, sie abends immer wieder an denselben Platz zu legen. Für „Merkzettel" verwendet man zweckmäßig einen in der rechten oder linken Ecke

Der Fisch sieht nicht die Angel,
An der der Köder steckt;
Der Mensch sieht nicht das Unheil,
Wenn's ihm Gewinn verdeckt.

Sanders.

stehenden „Pieker" und gewöhnt sich daran, täglich sämtliche Zettel mindestens einmal, am besten morgens vor jeder anderen Arbeit durchzusehen und erledigte oder überholte Notizen sofort in den Papierkorb — bitte nicht aufs Pult! — zu werfen. —

Sodann muß allen Ordnungsliebenden oder „die es werden wollen", empfohlen werden, recht viel mit Mappen zu arbeiten. Mit 6—10 Mappen kann man schon große Ordnung schaffen, und diese haben sogar seitlich auf dem Schreibtisch Platz, lassen genügend Raum für das Arbeiten, geben dem Schreibtisch stets das Aussehen einer gut geordneten Arbeitsstätte — und besondere Seitenbretter, Regale, Ständer, Schubladen sind für 6—10 Mappen noch nicht nötig. Sind es aber bedeutend mehr, so müssen sie selbst am Tage, also während der Arbeit, in Regalen, auf Ständern neben dem Pulte usw. aufbewahrt, bereit gehalten werden. Darüber mehr weiter unten!

Natürlich müssen die Mappen, auch die 6—10 fortwährend gebrauchten, die auf dem Pult ihren „Ehrenplatz" haben, entsprechende Aufschriften tragen und fortlaufend numeriert sein. Dann fertigt man ein Verzeichnis aller Mappen an und klebt dieses Verzeichnis — bitte ja nicht vergessen! — auf die Innenseite der Mappe 1, die stets obenauf liegen muß, wenn auch die anderen immer wieder „durcheinander" geraten. Wer kein Verzeichnis hat, den führen auch die Mappen nicht zum Ziel der Ordnung, selbst wenn sie numeriert sind — und wer ein Mappen-Verzeichnis hat, der sucht schließlich dieses, wenn es nicht wie oben empfohlen in Mappe 1 eingeklebt ist. Dem geht es schließlich wie einem gelehrten Memotechniker, der an einer Station aus dem Zug gestiegen war, um im Erfrischungsraum etwas zu genießen. Kurz vor der Weiterfahrt des Zuges lief er erregt an diesem entlang und rief fortwährend: „Wann hat Kolumbus Amerika entdeckt?" Ein Bahnbeamter ermahnte ihn, er solle doch schleunigst in seinen Wagen einsteigen, die Frage könne man ja dann beantworten. „Ja," meinte der Gelehrte, „das ist es ja eben, der Wagen trägt nämlich die Jahreszahl der Entdeckung Amerikas und jetzt hab ich das Jahr vergessen — und finde meinen Wagen nicht!!!" Also Vorsicht, Mappen-Verzeichnis einkleben!

Die Aufschriften auf den Mappen, die nicht nur Ordnung auf dem Schreibtisch, sondern gleichzeitig eine glänzende Arbeitsteilung und Arbeitsübersicht und dadurch innere und äußere Ruhe sowie Erhöhung der Arbeitsleistung schaffen, sind etwa folgende:

Mappe 1: neu eingegangene Post.
Mappe 2: Rücksprachen mit Direktoren (oder Herrn Direktor . . . . .).
Mappe 3: Rücksprache mit Herrn Prokurist . . . . . .
Mappe 4: noch zu bearbeitende Post.
Mappe 5: diktatreife Post.
Mappe 6: aufzuschiebende Post.
Mappe 7: schwebende Angelegenheiten, Antworten abwarten (alphabetisch einteilen).
Mappe 8: Preislisten der eigenen Firma.
Mappe 9: Konkurrenzpreislisten.
Mappe 10: Vordrucke usw.

Je nach Betrieb, Stoff und persönlicher Einstellung sowie Arbeitsweise werden die Mappen solche und ähnliche Aufschriften tragen und entsprechend zahlreich sein. Die Aufschriften sollten aber nicht auf die Mappen, sondern auf weiße Aufklebezettel gemacht werden, da sie, wenigstens bei blauen Mappen, unleserlich sind, in allen Fällen aber nicht sehr sauber aussehen. Auf ganz kleinen etwa 2,3 × 1,8 Zentimeter großen Aufklebezetteln gibt man die Num-

Handelsschulen und kaufmännische Vereine

benutzen den „Ansporn" als Grundlage für den Unterricht oder ihre Bildungsabende.

mer der Mappe an. Diese Aufklebezettel müssen unten rechts ganz in die Ecke geklebt werden. Dies hat folgenden Vorteil: hat man sich im Mappen-Verzeichnis vergewissert, welche Mappe man benötigt, so braucht man nicht sämtliche Mappen der Reihe nach abzuheben, um den Aufklebezettel in der Mitte zu sehen, selbst dann nicht, wenn sie „wieder einmal" nicht der laufenden Nummer nach liegen, sondern man hebt die Mappen nur ein wenig unten an der rechten Ecke an und hat bald die gesuchte Mappe gefunden. Eine Hilfe beim Suchen bietet auch die Verwendung verschiedenfarbiger Mappen, was sich besonders für die 6—10 Hauptmappen, die ständig auf dem Schreibtisch liegen, empfiehlt. So wird man sich z. B. einprägen: die „Rücksprachen-Mappe" ist blau, die „Diktat-Mappe" ist gelb, usw. Farben, Buchstaben und Zahlen sind Mittel der Unterscheidung, also auch der Ordnung und müssen im Geschäftsleben ausgiebig ausgenützt, d. h. angewandt werden. Was die Mappen selbst anbetrifft, so sei man weder so zerstreut noch so geizig, daß man ihre rechtzeitige Erneuerung vergißt. Hier ist Sparsamkeit nicht angebracht. Saubere Mappen erhöhen auch die Arbeitslust, und man gönne auch der Schönheit einen Platz im Geschäft.

Schließlich sei auch noch erwähnt, daß es auch Mappen gibt, die 7—9 „Fächer" enthalten, also 7—9 kleinere Einzelmappen ersetzen. Ueber ihren Wert braucht nichts Besonderes hinzugefügt werden.

Was nun das Aufbewahren recht zahlreicher Mappen, Kataloge usw. anbetrifft, so muß hier auch ein Wort über allgemeine Büroausstattung gesagt werden. Man begegnet in der Praxis sehr oft dem großen Fehler, daß den Angestellten keine vollständige Büroausstattung geboten wird. Viele Firmen meinen, ein Pult, unter Umständen ein ganz einfacher Tisch mit einer einzigen, kleinen Schublade und ein Stuhl, das genüge vollständig — neben Schreibpapier, Tinte, Bleistiften selbstverständlich! Dann ist es natürlich kein Wunder, wenn Unordnung auf dem Schreibtisch entsteht. Sodann wird der Fehler uneinheitlicher Büroausstattung viel begangen. Irgendein Beamter, vielleicht gerade ein neuer, der durch das „strenge Reglement" des obersten Chefs oder des Einkaufs- oder Personalchefs noch nicht „angefürchtet" ist, verlangt dreist einen Ablegeständer und bekommt ihn auch zum Staunen der Mitarbeiter bewilligt. Bald kommt ein zweiter und dritter mit dem gleichen Antrag, der vorschriftsmäßige „Anforderungszettel" tritt in Funktion, und auch ihnen wird der unentbehrliche, Ordnung schaffende Ständer bewilligt. Sobald aber der vierte, fünfte usw. Angestellte den gleichen Wunsch äußert, wird er ihnen abgeschlagen unter dem Hinweis, es müsse gespart werden — und sie können auch so auskommen, manchmal wird das noch mit der großartigen Logik zu stützen versucht: sie seien ja bis jetzt auch ohne Ständer ausgekommen!!! Ein solches Verfahren ist grundfalsch: zunächst erregt es Eifersüchteleien und Neid sowie den Verdacht unter den Angestellten, daß einige ihrer Mitarbeiter bevorzugt werden. Sodann unterbindet es die Ordnungsliebe und Schaffensfreudigkeit. **Man übersieht hierbei auch die Tatsache, daß das Büro der Ort ist, wo der Angestellte in hoher und niedrigerer Stellung den größten Teil seines Lebens verbringt,** und daß es auch dem Besten des

Geschäfts dient, wenn er sich dort wohl fühlt und seine Bequemlichkeit hat. Um somit das Geschäftsinteresse zu wahren, die Ordnung zu unterstützen, besonders diejenige auf dem Schreibtisch, und um gleichzeitig auch in die Behandlung der Angestellten ein kleines „menschliches Moment" hineinzuflechten, sorge man für eine gediegene, wirklich vollständige Büroausstattung von vornherein bei Einrichtung des Büros — oder aber, falls ein neuer Gegenstand notwendig wird, erwäge man die Notwendigkeit und Möglichkeit seiner Anschaffung für jeden Beamten, wobei man großzügig mehr die Möglichkeit als die unbedingte Notwendigkeit beachten sollte. Man nimmt dadurch den Angestellten auch jede Entschuldigung für mangelhafte Ordnung und erntet als Lohn Dankbarkeit und erhöhte Schaffenskraft und -Freudigkeit sowie erhöhte Leistungen. Eine vollständige Büro-Ausstattung ist also eine gute Kapitalanlage, sie schafft Ordnung — und so hört die verflixte Sucherei endlich auf!

Die Uebertragung von Kurzschrift.

Von Dr. jur. Otto Merckens.

In Heft 7 dieser Zeitschrift hat Herr Handelsstudienrat Dr. Kern beachtenswerte Ausführungen über die Frage gemacht, wie man seine Kurzschrift überträgt. Mit Recht legt er den Nachdruck darauf, daß es erforderlich ist, Uebung im Lesen eigener und fremder Stenogramme zu erwerben. Ich gehe noch weiter und kann aus eigener Erfahrung nur dringend raten, beim Lehren und Lernen der Kurzschrift das Schreiben zunächst hinter dem Lesen ganz zurückstehen zu lassen. Die Beobachtung zeigt, daß der Kurzschriftschüler, der den ersten Lehrgang hinter sich hat, vergnügt schreibt und mißmutig liest. Das Lesen fällt ihm schwerer als das Schreiben, nicht immer deshalb, weil die Schriftzüge es an Genauigkeit fehlen lassen, sondern aus dem allgemeinen Grunde, daß Schreiben und Lesen ganz verschiedene Verrichtungen sind, die er nicht gleichmäßig geübt hat. Jeder Neuling auf dem Gebiete der Kurzschrift neigt dazu, von Anfang an im Schreiben mehr Reiz zu finden als im Lesen.

Bei dem Selbstunterricht ergibt sich daraus eine regelrechte Hemmung, die überwunden werden muß. Als ich das erste Kurzschriftsystem im Selbstunterricht bewältigt hatte und schreibend beherrschte, zeigte mir die Unlust beim Wiederlesen, daß da irgendwo ein methodischer Fehler steckte. Ich fand aber auch, daß meine Absicht, die Stenographie für die Entwürfe schriftlicher Arbeiten zu verwenden, ohne Uebung im schnellen Lesen nicht zu erreichen war. Bei solchen Arbeiten ist nämlich, besonders gegenüber häufigen Störungen, der Anschluß neuer Sätze an das Geschriebene nur dann ohne Hemmung des Gedankengangs möglich, wenn man mit einem Blick auf die Niederschrift sogleich weiß, was man bis dahin geschrieben hatte. Diese Erfahrung veranlaßte mich, beim Uebergehen zu einem andern System zunächst nur zu lesen. Ich las das Lehrbuch von A bis Z immer wieder, nahm dann in Kurzschrift übertragene Humoresken als Gegenstand der Leseübung und empfand schließlich keine Schwierigkeit mehr, die Kurzschrift so schnell zu lesen wie die gewohnte Druck- oder Schreibschrift. Erst dann begann ich mit dem Schreiben, und das ging nun ganz von selbst; es war nur ein Nachzeichnen der in der Vorstellung vertrauten Züge, und im Wiederlesen lag überhaupt keine Schwierigkeit mehr.

Bezeichnung „dieser", also diesen Mittwoch, diesen Freitag usw. Die nächste Woche ist die folgende. Alle in ihr liegenden Tage haben die Bezeichnung „nächster". Der nächste Freitag ist danach also immer der Freitag der nächsten Woche, ganz unabhängig davon, ob vorher noch ein Freitag kommt, den der Hamburger dann eben diesen Freitag nennt.

Daher bitte Vorsicht bei Vereinbarungen von Fristen usw. nach dem Wochentage! Denn man wird schwerlich sagen können, daß der eine Sprachgebrauch richtig und der andere falsch sei. Das hieße der Sprache in ihren Eigenarten und damit in ihrer Lebensfähigkeit Gewalt antun.

103.) Steigerung um das Dreifache. Nach einem Zeitungsberichte hat ein Abgeordneter bei einer Beratung über den Staatshaushalt folgendes gesagt: „Die Reisekosten . . . sind auf 12 900 000 Mark veranschlagt. Im Jahre 1892 erforderte dieses Kapitel nur 4 Millionen Mark. Es ist also eine Steigerung um das Dreifache eingetreten." Diese Rechnungs- oder vielmehr Ausdrucksweise ist durchaus nicht richtig: die Sache stimmt so keinesfalls. Wenn die Summe von 4 Millionen „um das Dreifache", d. h. um ihr Dreifaches (= 12 Mill.) gesteigert wird, so ergibt das unzweifelhaft 16 Millionen. Denn der mit „um" eingeführte Begriff bezeichnet den Unterschied, in diesem Falle also den Zuwachs, aber nicht das Ergebnis oder die Summe; vgl. „um zwei Zoll kleiner", „um eine Handbreit größer" usw. Es müßte also in jenem Falle von einer Steigerung „um das Doppelte" gesprochen werden, oder — und das wäre natürlich wirksamer — von einer Steigerung „auf das Dreifache". Man kann auch die Quelle jenes Fehlers feststellen, heißt es in der Zeitschrift des Deutschen Sprachvereins. Die geläufige Wendung „Steigerung um soundso viel" bildet den gegebenen Ausgangspunkt; in der nachfolgenden Zahlenangabe wird aber, damit die Sache recht eindringlich werde, die ganze Summe berücksichtigt; es liegt also eine Verquickung zweier Ausdrucksweisen vor, die an sich beide berechtigt sind, sich aber gleichzeitig in das Bewußtsein drängen und nun ein sinnwidriges Gebilde ergeben. Denn ein Verrechnen ist hier doch ausgeschlossen. Wenn derselbe Redner weiterhin die Beträge von 47 Millionen und 411½ Millionen miteinander vergleicht und hier von einer „achtfachen Steigerung" spricht, so stimmt das insofern, als es hier wirklich eine Steigerung um das Achtfache ist, wenigstens annähernd. Aber nun ist wieder der Ausdruck „achtfache Steigerung" eine nicht einwandfreie Verkürzung für das richtigere „Steigerung um das Achtfache".

104.) Bestehen auf . . . .

Im letzten „Ansporn"-Heft befand sich in der deutschen Sprachecke unter Nr. 99 folgender Satz: „Wollte der Besteller auf die Durchführung dieser sprachwidrigen Form des Manuskripts bestehen, so hätte er zum mindesten ausdrücklich sein Verlangen bekunden müssen".

Dazu schrieb uns ein „Ansporn"-Leser:

„Nach meiner Ansicht muß es heißen: . . . . . auf der Durchführung bestehen. Man sagt doch „auf einer Sache bestehen", aber „auf eine Sache dringen". Um mich zu vergewissern, habe ich die beiden Wörterbücher von Sachs-Villatte und Muret-Sanders aufgeschlagen. Beide haben meine Meinung bestätigt."

Dem Bearbeiter dieser Sprachecke will es auch ungeläufig scheinen, den Wenfall (den Akkusativ) zu setzen. Sachs-Villatte und Muret-Sanders sind als französisches und englisches Wörterbuch recht schätzenswert. Als Nachschlagewerk für die deutsche Sprache eignen sie sich aber naturgemäß nicht in dem erforderlichen Maß. Ein Blick in das Wörterbuch der Hauptschwierig-

keiten in der deutschen Sprache von Sanders belehrt uns, daß man folgende beiden Verbindungen gebrauchen kann:

1.) Bestehen auf einer Sache (Wemfall) ebenso wie beharren;
2.) bestehen auf eine Sache (Wenfall) wie dringen auf etwas.

105.) **Ich gratuliere Dir (oder Dich)?** Gratulieren wird ebenso wie das deutsche Glück wünschen mit dem Wemfall (Dativ) verbunden:

Ich gratuliere Dir.
Ich wünsche Dir Glück.

Falsch ist es nach dem heutigen Sprachgebrauch, hier den Wenfall (den Akkusativ) zu setzen, der jedoch bei beglückwünschen am Platze ist, indem man sagt:

Ich beglückwünsche Dich.

Industrial Development in Canada.

To-day no part of Canada is the scene of so many important industrial developments as the province of Quebec, and a steady stream of capital is pouring in to develop its water powers and other resources. To this stream the United States makes a contribution of ten dollars for every one contributed by Britain, and it is calculated that since the beginning of 1926 schemes involving an aggregate expenditure of $400,000,000 in Quebec have been launched under American auspices.

A good deal of British capital is now going into some very promising mining ventures in the peninsula of Gaspe, where rich deposits of lead and zinc are being exploited and negotiations are in progress in London for mining and other developments in the Chibougami territory, which lies 200 miles north-west of Lake St. John, and is at present badly handicapped by lack of railway facilities.

Die deutsche Uebersetzung des obigen Textes aus der Wochenschrift Manchester Guardian Commercial:

hl. Kein Teil Kanadas ist heute der Schauplatz der Entwicklung so vieler wichtiger Industriezweige wie die Provinz Quebec; ein ständiger Kapitalstrom fließt in dieses Gebiet, um seine Wasserkräfte und sonstigen natürlichen Hilfsquellen zu entwickeln. Von diesem Strom kommen 10 Dollar aus den Vereinigten Staaten auf je einen aus Großbritannien, und man veranschlagt, daß seit Anfang 1926 in Quebec auf amerikanische Veranlassung insgesamt Pläne ins Werk gesetzt worden sind, die einen Kapitalaufwand von 400 000 000 Dollar erforderten.

Englische Kapitalisten legen jetzt sehr viel Geld in einigen vielversprechenden Bergwerksunternehmungen auf der Halbinsel Gaspe an, wo reiche Blei- und Zinklager ausgebeutet werden; in London sind Verhandlungen im Gange über die Entwicklung des Bergbaues und anderer Wirtschaftszweige im Gebiete von Chibougami, das 200 Meilen in nordwestlicher Richtung vom St. John-See entfernt ist, augenblicklich aber durch den Mangel an Eisenbahnanlagen in seiner Entwicklung sehr gehemmt wird.

Anmerkung: Die Provinz Quebec liegt im Osten Kanadas; sie liegt nordwestlich vom St. Lorenzstrom und erstreckt sich bis zur Hudsonbay.

Das Zeugnis des Handlungsgehilfen und die Rechtsprechung.

Von Dr. jur. Heinrich Seesemann.

§§

Das Ausscheiden eines Angestellten aus dem Geschäft endet oftmals mit einem Streit zwischen ihm und dem Prinzipal über Inhalt und Umfang des Zeugnisses. Eine Fülle von richterlichen Entscheidungen ist im Laufe der Jahre ergangen, und der Geschäftsmann würde erstaunt sein, wenn er die **fast unübersehbare** Reihe der Streitfragen erblicken würde, die alle schon die Gerichte, besonders die Kaufmannsgerichte beschäftigt haben. Das Wichtigste aber ist, daß an ihn alle Tage eine dieser zahllosen Streitfragen herantreten kann. Um ihm einen Anhalt zu geben, werden im folgenden die hauptsächlichsten Punkte erörtert, wie sie die Rechtsprechung festgelegt hat. Denn das Handelsgesetzbuch ist völlig unzureichend. Es bestimmt nur im

> § 73: „Bei der Beendigung des Dienstverhältnisses kann der Handlungsgehilfe ein schriftliches Zeugnis über die Art und Dauer der Beschäftigung fordern. Das Zeugnis ist auf Verlangen des Handlungsgehilfen auch auf die Führung und die Leistungen auszudehnen."

Das klingt eigentlich ausreichend und läßt nicht vermuten, wieviel ungeklärte Fragen schon aufgetaucht sind. Welche Folgen zieht z. B. die **Ausstellung eines unrichtigen Zeugnisses** nach sich? Der Geschäftsherr will den Angestellten nicht in seinem Fortkommen hindern und nimmt Umstände nicht ins Zeugnis auf, die die Fähigkeiten des Angestellten als unzulänglich erscheinen lassen. Darin kann ein vorsätzliches Handeln erblickt werden, was möglicherweise zur Folge hat, daß der neue Geschäftsherr, der den Gehilfen auf Grund des unrichtigen Zeugnisses eingestellt hat, vom alten Geschäftsherrn Schadenersatz verlangt.

Das Zeugnis muß so ausgestellt werden, wie Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte es gebieten, es darf **keine außergewöhnlichen Angaben** enthalten. Deshalb darf nicht ein Streitfall, der den Anlaß zur Kündigung gegeben hat, besonders hervorgehoben werden. Das Zeugnis soll eine Bescheinigung über die gesamte Tätigkeitszeit sein. Angaben über den Gesundheitszustand des Gehilfen gehören deshalb nicht in das Zeugnis. Auch heimliche Kennzeichnung des Zeugnisses ist unzulässig. Anzugeben sind ganz allgemein Beruf, Familienname, regelmäßig auch der Vorname, ferner, was für den Gehilfen das Wichtigste ist, seine Beschäftigung in einzeln aufzählender Weise, damit der neue Geschäftsherr weiß, welche Leistungen er erwarten kann. Deshalb kann ein Gehilfe, der in gehobener Stellung beschäftigt war, verlangen, daß das im Zeugnis vermerkt wird.

Das Zeugnis braucht nicht mehr zu enthalten als Angaben über Art und Dauer der Beschäftigung. Der Gehilfe kann aber verlangen, daß es auch auf die Führung und die Leistungen ausgedehnt wird. Der Geschäftsherr ist jedoch nicht berechtigt, von sich aus Angaben über Führung und Leistung zu machen. Stellt aber der Angestellte das Verlangen, dann müssen Führung und Leistung zusammen berücksichtigt werden, da andernfalls möglicherweise ein schiefes Bild entsteht; denn oft ist die Führung gut, aber die Leistung schlecht. Das außerdienstliche Verhalten darf nur soweit berücksichtigt werden, als es von Einfluß auf die Tätigkeit im Geschäft war. Politische Betätigung darf also nicht erwähnt werden, selbst nicht bei radikaler Betätigung nach links oder rechts. Ob die Ehrlichkeit ausdrücklich zu be-

scheinigen ist, kommt auf den Fall an. Bei höheren Angestellten, z. B. Geschäftsführern ist es nicht üblich. Der Entlassungsgrund kann natürlich angegeben werden, ist aber am besten näher auszuführen. Die bloße Angabe „wegen Unehrlichkeit" genügt regelmäßig nicht.

Wie das Zeugnis abgefaßt wird, ist Sache des Geschäftsherrn. Deshalb kann der Angestellte einen ihm genehmen Wortlaut nicht verlangen. Das gibt aber dem Geschäftsherrn nicht die Freiheit, sich Unrichtigkeiten oder Ungehörigkeiten herauszunehmen. In einem solchen Fall kann der Handlungsgehilfe innerhalb einer angemessenen Frist Ausstellung eines richtigen Zeugnisses verlangen.

Wichtig ist auch die Frage, wie sich der Prinzipal zu verhalten hat, wenn er merkt, **daß er das Zeugnis unrichtig ausgestellt hat.** Er kann dann alsbald dem Angestellten eine **Berichtigung** oder ein **neues Zeugnis** zusenden und kann das unrichtige Zeugnis zurückverlangen. Eine Verpflichtung dazu besteht aber nur, wenn der Geschäftsherr damit rechnen muß, daß der neue Geschäftsherr durch die Unterlassung einer Berichtigung geschädigt wird.

Der Gehilfe kann verlangen, daß ihm das Zeugnis **vom Geschäftsherrn selbst unterschrieben** wird. Ausstellen wird es oft der Prokurist, wenn der Geschäftsherr mit dem Angestellten nicht weiter in Berührung kommt. Das ist zulässig. Im Konkursfalle stellt weiter der Geschäftsherr, also der Gemeinschuldner das Zeugnis aus, nicht der Konkursverwalter.

Das Zeugnis ist **schriftlich** niederzulegen, und zwar mit Tinte oder auf der Schreibmaschine zu schreiben, zumal die Unterschrift mit Tinte. Der Gehilfe kann auf Ausstellung des Zeugnisses klagen. Er kann sogar, wenn der Geschäftsherr das Zeugnis verweigert oder nicht berichtigt, auf Schadenersatz klagen, möglicherweise auch schon, wenn der Prinzipal mit der Ausstellung des Zeugnisses säumig ist. Der Gehilfe kann das Zeugnis vom Tag der Kündigung an fordern, wobei die gesetzliche Kündigungsfrist ausschlaggebend ist.

Besonders wichtig ist, daß ein vom Gehilfen ausgesprochener **Verzicht auf ein Zeugnis wirkungslos ist.** Er kann trotzdem später die Ausstellung eines Zeugnisses verlangen. So kann er später trotz anfänglichen Verzichts noch Ausdehnung auf Führung und Leistung fordern. Der Geschäftsherr kann sich also niemals darauf berufen, der Gehilfe habe ihm gesagt, er wolle kein Zeugnis haben oder wolle es nur über Art und Dauer seiner Beschäftigung ausgestellt haben.

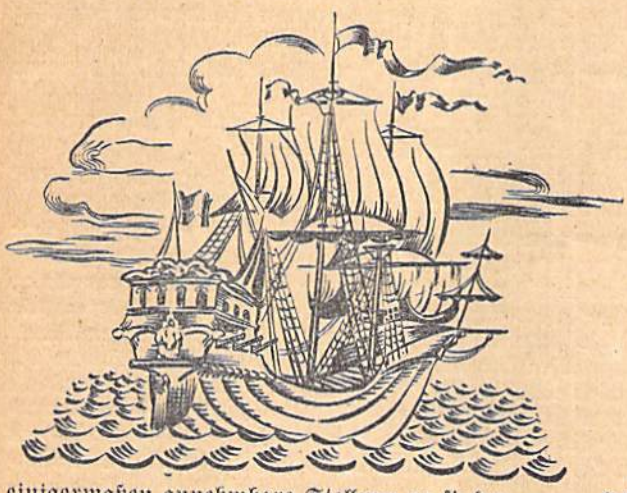
Vielleicht tragen diese Ausführungen dazu bei, dem Geschäftsmann einen kleinen Teil geschäftlichen Aergers zu ersparen. Dann haben sie ihren Zweck erfüllt.

Wer Augenblicke unbenutzt vorüberläßt, darf sich nicht wundern, wenn er nach und nach von Stunden, Tagen, Jahren und schließlich von seinem Leben einen großen Teil als verloren zu beklagen hat.

Sanders.

Auslands-Briefkasten.

(Sämtliche Auskünfte werden ohne Verbindlichkeit erteilt. Die Einsender haben stets der Schriftleitung gegenüber ihren vollen Namen zu nennen.)



A. B. in C. Betr. Spanien oder Südamerika. Zunächst Ihre Fragen 1—3.

1.) **Spanien** ist überlaufen, von Deutschland aus, und **keinesfalls** können Sie dort das verdienen oder sparen, was Sie sich in den Vereinigten Staaten sparen können. Schreiber dieses kennt die Ver. Staaten, und lebte etwa 5 Jahre in Spanien und ist jetzt dort noch halb ansässig.

Möglichkeit, eine einigermaßen annehmbare Stellung zu finden — verglichen mit einer Stellung in den Ver. Staaten — bietet sich noch am ehesten durch eine der vielen amerikanischen Firmen, welche in Spanien entweder Niederlassungen haben, oder solche gründen wollen. Besonders der Handel mit Oel, Automobilen, Baumwolle usw. bietet Aussichten.

Keinesfalls werden Sie aber in Spanien Ihre mannigfaltigen Kenntnisse voll verwerten können, auch nicht in finanzieller Beziehung, auch nicht, wenn Sie in einer englischen oder amerikanischen Firma tätig sind.

Wenn Sie es trotzdem versuchen wollen, dann geben Sie Anzeigen in amerikanische Blätter, die Ihnen ja bekannt sind. Für Anzeigen in Spanien käme der ABC, Madrid, die Zeitung La Vanguardia, Barcelona, und vielleicht El Sol, Madrid, in Frage.

Von **Südamerika** wäre am ehesten Columbien zu empfehlen und vielleicht Peru. Dies müßten Sie auch wieder durch eine amerikanische Firma einzuleiten versuchen.

2.) Geeignete Anschriften finden Sie im Kelly (Adreßbuch). Stellung können Sie bei Ihren Kenntnissen im voraus wohl erlangen, ob es Ihnen hinterher aber nicht vielleicht leid tut, ist eine zweite Frage. Bleiben Sie einstweilen in den Ver. Staaten, und ernähren Sie sich redlich, das ist besser, als Pläne wie Ihre zu verfolgen. Vor allen Dingen gießen Sie kein schmutziges Wasser aus, ehe Sie nicht reines in der Schüssel haben.

3.) Schreiber dieses lebte jahrelang in verschiedenen Ländern und machte die Beobachtung, daß die verschiedenen Sprachen, wenn sie einmal ins Unterbewußtsein eindrangen, nicht so leicht vergessen werden. Kleine Unebenheiten kommen vor, aber diese lassen sich sehr rasch wieder ausmerzen. Schreiber lebt heute in Deutschland, hält sich aber ständig mehr als 10 fremdländische Zeitungen. Dies ist ein praktisches Mittel, sich stets im Kurs zu halten. Stupides Lernen hat wenig Zweck. Jedenfalls wäre es ratsam für Sie, die französische Sprache immer auf dem augenblicklichen Stande zu halten, möglichst aber noch dazuzulernen.

F. K. in F. Betr. Einwanderungsvisum für die Ver. Staaten. Ihre Anfrage wurde von dem Generalkonsulat nicht beantwortet, weil dies grundsätzlich nicht auf schriftlichem Wege zu erlangen ist.

Die Erlangung der notwendigen Papiere ist auf schriftlichem Wege nicht möglich, Sie müßten sich also schon selbst nach dem nächsten amerikanischen Konsulat, welches zur Visumerteilung befugt ist, bemühen.

Dies sind, wie Ihnen bekannt sein wird, nur fünf Konsulate, und zwar: Bremen, Hamburg, Berlin, Stuttgart und Köln.

Sie finden genauere Auskünfte über die Auswanderungsbestimmungen im Heft 3 des „Ansporns" vom 6. November 1926, Seite 181.

P. L. in Z. Betr. Afghanistan. Schaffen Sie sich folgendes Buch an: Boernstein-Bosta, F., „Mandana Baschi", Verlag Hobbing, Berlin.

Um Ihnen die allgemeinen Verhältnisse in Afghanistan zu kennzeichnen: Eine junge Berlinerin heiratete einen Afghanen, zog mit ihm in seine Heimat. Der Ehe entsprossen Kinder. Der Mann starb und nach afghanischem Gesetz ging die Frau in den Besitz des Bruders des Verstorbenen über, der wenig Federlesens machte und die Frau mit den Kindern als Sklaven auf den Markt brachte. Erst durch Eingreifen der deutschen Konsularvertretung konnte die Frau mit ihren Kindern gerettet werden. Diplomatische Intervention fruchtete dabei nicht einmal, sondern der deutsche Bevollmächtigte mußte sich am Sklavenhandel beteiligen und die Frau und die Kinder durch Ueberbieten der anderen „Offerten" befreien. Geschehen im Jahre 1926. Afghanistan ist im Völkerbund!

H. D. in B. Betr. Finnland. Wenden Sie sich mit Ihrer Anfrage an das nächstliegende amtl. deutsche Auskunftbureau. Liste der Adressen finden Sie in einem vorhergehenden „Ansporn"-Heft. (Heft 5/1927).

Finnländische Zeitung für Anzeigen: „Mercater", The Trade Journal of Finland, Georgsgatan, 27, Helsinski (Helsingfors).

W. H. in C. Betr. Bücher über Venezuela, Chile und Peru. Werke über diese Länder: Ahrensburg, Hermann: Die deutsche Kolonie Tovar in Venezuela. Jena, Heuenhahn, 1920. Burger, Otto, Venezuela. Leipzig, Dietrich 1922. Sievers, Wilh., Venezuela, Hamburg, Friederichsen 1921. Venezuela, Reichswanderungsamt. Berlin, Zentralverlag 1920. Chile: Buerger, Otto, Chile, das Land der Verheißung. Leipzig, Dietrich, 1920. Kende, Oskar: Chile, Hamburg, Hanseatische Verlagsanstalt 1920. Martin, Carl, Landeskunde von Chile. Hamburg, L. Friedrichsen 1923. Stange, Paul, Landeskunde, Sammlung Goeschen, Leipzig. Peru: Greulich, Oskar, Peru, Studien und Erlebnisse, Surich, Orell Füßli. Preuße-Sperber, O. Peru, Frankfurt a. M. Heinrich Keller 1923.

R. F. in N. Betr. England. Es bestehen überhaupt so gut wie gar keine Möglichkeiten, nach England als Stellungssuchender die Einreiseerlaubnis zu erlangen.

Ihre Absicht, als Volontär zu arbeiten, ist ein Frevel gegen Ihre Nation. Deutsche Arbeit darf nicht unbezahlt geliefert werden. Jemand, dessen Arbeit noch keinen baren Wert darstellt, soll in Deutschland bleiben und lernen, bis er wertvolle Arbeit leisten kann und dann erst ins Ausland gehen, um draußen als Vertreter seiner Nation deutsche Tüchtigkeit zu beweisen.

Niemanden wirst du auf die Dauer täuschen können, deshalb fange es lieber garnicht erst an.

Erfahrungen von meinem Londoner Aufenthalt.

Einer unserer Leser schreibt uns: Ich war etwa 6—7 Wochen in London, als ich durch einen mir befreundeten Dänen in den Y.M.C.A. — Young Men's Christian Association, London Central — eingeführt wurde. Ich fand dort ein großes Haus mit Bücherei, Turnsaal, Schwimmbad, Musikzimmer, Schreibzimmer, schöne große Versammlungsräume und vieles andere Erwähnenswerte vor. Der Y.M.C.A. ist für diejenigen, die London nicht kennen und dort billig leben wollen, im Kreise einfacher Menschen das Gegebene. Ich selber wohnte nicht im Y.M.C.A., sondern wohnte in einem Boardinghouse und pflegte meinen Verkehr mit Bekannten aller Nationen und lernte bei dieser Begegnung gut Englisch. Die Preise im Y.M.C.A. sind sehr niedrig gehalten, um allen, die nach England kommen, eine Gelegenheit zu geben, billig zu leben. Man hat einfache, aber sehr nette Zimmer dort und lebt nur unter Kameraden und Freunden. Der Y.M.C.A. kennt keine Nation, er kennt nur Menschen.

Ich spielte sehr viel Tennis auf den mir als Mitglied kostenlos zur Verfügung stehenden zahlreichen Tennisplätzen im Süden von London und machte bei dieser Gelegenheit sehr viele und sehr angenehme Bekanntschaften mit Engländern, Amerikanern, Franzosen, Japanern usw.

Während des Sommers lebte ich 3 Wochen im Y.M.C.A. auf der Isle of Wight in einem großen schönen Hause nahe der See. Wir waren 160 Gäste. In diesem Y.M.C.A. waren während des Sommers nur Engländer, ein Japaner und ich als einziger Deutscher. Ich hatte dort eine herrliche Zeit, und wenn ich jemandem zu einem angenehmen Aufenthalt raten darf, dann ist es der in „Hazelwood" Y.M.C.A., Isle of Wight, in Ryde. Ich bezahlte z. B. für 1 Woche Pension im Einzelzimmer £ 2.10.—; das ist außerordentlich billig für englische Verhältnisse, und nach meinen Erfahrungen kann man zur Hauptzeit sehr lange suchen, bis man eine Unterkunft mit so reichlicher Verpflegung findet wie dort. Tennis-Sport, sehr gering gehaltene Preise für Autofahrten und Motorbootfahrten nach Southampton usw.

„Ansporn"-Leser, die nach England gehen wollen, um die Sprache zu erlernen, tun m. E. gut, wenn sie Mitglied im London Y.M.C.A. Central werden.

Bei meinem Fortgang aus England sandte man mir, da man gehört hatte, daß ich nach Brasilien ging, noch ohne weiteres ein Empfehlungsschreiben an den Manager in Rio und an dessen Unteragenten. A. R., Hbg.

Alles kann sich umgestalten,
Mag das dunkle Schicksal walten.
Mutig auf der steilsten Bahn!
Trau dem Glücke! Trau den Göttern!
Laß den Schwächling angstvoll zagen;
Wer um Hohes kämpft, muß wagen!

Englische Sprachübung.

In einem Aufsatze dieses Anspornheftes ist der Lebensgang Lord Northcliffes beschrieben. Er war der Geschäftsleiter der englischen Tageszeitung Daily Mail. Unsere vorliegende englische Sprachübung gibt uns einen Einblick in einen der wichtigsten Teile des Riesenbetriebes. Die Geschäftsräume der Daily Mail sind kürzlich verlegt worden. Ueber die Umstellung der Fernsprechanschlüsse und über den Druckereibetrieb wird berichtet:

260 'PHONES[1]).

"THE DAILY MAIL" STARTS TO MOVE[2]).

One of the first of the moves in the highly organised process[3]) of transferring[4]) *The Daily Mail* from its old London home at Carmelite House to its new home at Northcliffe[5]) House, at the corner of Tudor-street and Whitefriars-street, has been effected[6]) with a speed[7]) and success little short of[8]) miraculous[9]).

Sunday, as the lightest day of the week, was chosen for the transfer[10]) of the telephone service. Carmelite House employs something like[11]) 160 telephones in its day-and-night system, using 40 exchange[12]) lines. At Northcliffe House there are 50 exchange lines and 260 instruments. Six operators[13]) are on duty[14]) at a time at the switchboard[15]) at the top of the building, through which pass calls[16]) to all parts of the British Isles, to the Continent, and to the United States, now that the new wireless[17]) system is in operation[18]).

6,000 CALLS IN 24 HOURS.

The telephone plays a large part[19]) in the quick transmission[20]) of news and instructions. So large is its employment in the *Daily Mail* organisation that arrangements have been completed at Northcliffe House for attending[21]) to 6,000 in and out calls in every period of 24 hours.

The telephone is never silent[22]), day or night. The problem of the change-over[23]) from Carmelite House to Northcliffe House was therefore one of speed—a maximum effort[24]) to prevent[25]) service interruption[26]) was called for[27]).

Experience[28]) showed that, while absolute silence could never be expected, the hour between noon[29]) and 1 p.m.[30]) on Sunday was the best in which to make the change. Accordingly[31]) the switchboards at Carmelite House and Northcliffe House were specially prepared for that period.

---

[1]) Abkürzung für telephones — [2]) umziehen, the move, die Maßregel oder der Umzug — [3]) *prosses* oder *prosses* — [4]) verlegen — [5]) Name des bekannten Zeitungsverlegers, der geadelt worden ist — [6]) bewirkt — [7]) Geschwindigkeit — [8]) little short of fast — [9]) wunderbar — [10]) *tränsfər* Verlegung; aber *tränsfər* verlegen — [11]) something like etwa — [12]) Börse — [13]) hier: Telefonisten — [14]) im Dienst — [15]) Klappenschrank — [16]) Anrufe, Gespräche — [17]) drahtlos — [18]) Betrieb — [19]) Rolle — [20]) Uebermittlung — [21]) bedienen — [22]) ruhig — [23]) Verlegung, Umschaltung — [24]) *effört*, Anstrengung — [25]) verhindern — [26]) Unterbrechung — [27]) to call for, verlangen — [28]) Erfahrung — [29]) Mittag — [30]) Abkürzung für post meridiem (latein.)

Aussprachebezeichnungen: *ā ī ū* lange Vokale, z. Bsp. read = *rīd*; *e i u* usw. kurze Vokale, z. B. bed = *bed*; *ō* wie in all = *ōl*; *þ* hartes th wie in thin, three; *đ* weiches th wie in their; *š* weiches s wie im deutschen Wort Saal; *ž* weiches sch; *ŋ* = ng wie in bring.

Alle Aussprachebezeichnungen haben schräge Schrift (Kursivschrift).
Der betonte Vokal in mehrsilbigen Worten ist fett gedruckt.

FINISHED IN THREE MINUTES.

The change-over signal was given at 12,10 p.m. By[32]) 12.13 it was finished. In three minutes the whole complex[33]) organisation had been transferred and the new switchboard was in full use[34]).

Here is one astonishing[35]) fact which illustrates[36]) the skill[37]) of the engineers[38]). When the change-over signal was given five conversations were in progress[39]) from Carmelite House over the old telephone lines. Not one of those conversations was interrupted while the change was being made.

---

nachmittags, sprich: *pi emm* — [31]) demgemäß — [32]) noch vor — [33]) *kompleks* verwickelt — [34]) *jūss* — [35]) erstaunlich — [36]) *illastrēits* oder *illastrēts* — [37]) Geschicklichkeit — [38]) *endžūnīr*, Ingenieur — [39]) hier: im Gange —

PRODUCING THE »DAILY MAIL«.

Northcliffe House, the new London home of *The Daily Mail*, has been specially equipped[9]) for speedy production. To produce the standard[1]) 20-page paper[2]) in millions in the limited[3]) time available[4]) necessitates[5]) the employment of the best and sturdiest[6]) that British engineers can produce.

It would be impossible for[7]) the immense editions of *The Daily Mail* to be produced from a single[8]) type surface[9]). Every page has to be multiplied very many times so that the giant[10]) rotary[11]) presses can be printing[12]) copies of the paper simultaneously[13]). Accordingly[14]), papier mâché moulds[15]) are taken of each of the pages of type and pictures, and from these the curved[16]) plates[17]) each weighing[18]) about 56lbs.,[19]) are cast[20]).

Many machines are employed in the process. Matrix mangles[21]) for making the moulds, drying machines[22]) for drying, and curving, automatic machines which cast the plates, and automatic machines for finishing them for the presses have all been installed[23]) and are now receiving the final adjustments[24]).

When all is complete, the first curved reproduction of each page of type will be completed[25]) in less than fifteen minutes, including the making of the mould, and the rest will follow at intervals[26]) of a few[27]) seconds.

Hundreds of these plates will be cast each night, and not one will be carried by hand, for they travel from foundry[28]) to printing press, and back again when their work is done, on a wonderful conveyer[29]) which supplies[30]) each machine.

One of the many strange[31]) sights[32]) in the vast[33]) machinery hall of Northcliffe House is this long procession of silvery[34]) plates along the iron[35]) floor without any apparent[36]) means[37]) of propulsion[38]).

---

[9]) ausgerüstet — [1]) Normal = — [2]) paper hier = Zeitung — [3]) beschränkt — [4]) verfügbar — [5]) erfordert — [6]) stärksten — [7]) it is impossible for me es ist mir unmöglich, hier: es ist unmöglich, daß ... — [8]) einzig — [9]) Typensatz (surface = Oberfläche) — [10]) riesig — [11]) *rotōre* Rotations = — [12]) to print drucken — [13]) gleichzeitig — [14]) demgemäß — [15]) papier mâché moulds Pappmatern — [16]) gebogen — [17]) Platten — [18]) wiegend — [19]) Abkürzung für pound (453 g) — [20]) to cast, cast, cast gießen — [21]) matrix mangles Matrizenpressen, Kalander — [22]) *drāiiŋ mäschīnš* Trockenmaschinen — [23]) installiert, aufgestellt — [24]) Fertigmachen, Justieren, Ab-, Ausgleichen, Vollendung — [25]) vollendet — [26]) in Zwischenräumen — [27]) a few einige — [28]) Gießerei — [29]) Laufband — [30]) versorgt — [31]) seltsam — [32]) Anblicke — [33]) groß — [34]) silberglänzend — [35]) Eisen — [36]) anscheinend, sichtbar — [37]) Mittel — [38]) Antrieb.

Anmerkungen:

a) Zum besseren Verständnis der technischen Einzelheiten in dem Artikel Producing the Daily Mail verweisen wir auf den Artikel „Wie eine Zeitung entsteht" im Anspornheft 6, 1927, Seite 332 ff.

b) to transfer — the transfer. Verschiedene Betonung kennzeichnet verschiedene Wortart. Beispiele für Haupt- und Zeitwort: the desert (Wüste) — to desert (verlassen); the import — to import; the export — to export; the rebel (Aufrührer) — to rebel (sich empören) usw.; für Zeit- und Eigenschaftswort: absent (abwesend) — to absent (sich entfernen); frequent (häufig) — to frequent (besuchen); für Haupt- und Eigenschaftswort: the expert (der Sachverständige) — expert (erfahren, geschickt).

c) to call for verlangen; andere Konstruktionen to call about wegen etwas vorsprechen, to call again wieder vorsprechen, to call at vorsprechen bei, to call in eintreten, to call on anrufen, bitten, vorsprechen bei.

d) Producing the Daily Mail. Die Herstellung der D. M. Das Gerundium ist ein Hauptwort, das aus dem Zeitwort mit der Endung -ing gebildet wird. Da es die Fähigkeiten von Haupt- und Zeitwort in sich vereinigt, ist es zu einem vielseitig verwendbaren Ausdrucksmittel geworden und wegen seiner Kürze sehr beliebt. Es kann als Haupt- und Zeitwort gebraucht werden. Woran erkennen Sie, daß es in diesem Falle Zeitwort ist? (Es hat ein Akkusativobjekt hinter sich.) Vergleichen Sie dagegen the making of the mould! (Hauptwort).

e) every page has to be multiplied jede Seite muß vervielfältigt werden. Der Begriff der Notwendigkeit wird durch must ausgedrückt. Soll betont werden, daß mit diesem Zwang eine besondere Beschwerde oder Last verbunden ist, so wählt man I have to. Sie würden also sagen all men must work for their living, aber I have to work this afternoon. Da must eigentlich nur noch im Präsens gebräuchlich ist, umschreiben Sie die fehlenden Formen mit to be obliged, to be forced, to be compelled. Einen Zwang, dem Sie gegen Ihren Willen unterliegen, bezeichnen Sie durch I could not help (laughing) ich mußte unwillkürlich lachen.

f) every page ...., moulds are taken of each of the pages. every und each bedeuten „jeder"; Sie dürfen sie aber nicht wahllos durcheinander gebrauchen. each heißt „jeder einzelne"; every = jeder (in der Gesamtheit). Every man must die (alle ....); plates each weighing .... (jede einzelne).

D.

Einige englische Sprachbrocken.

to pass through the streets of a town = die Straßen einer Stadt durchgehen
to cross the road = die Straße überschreiten
to wait for the 'bus = auf den Omnibus warten
to reject an offer = ein Angebot zurückweisen
to adopt a method = ein Verfahren anwenden
to effect purchases = Käufe vornehmen
to lend assistance to = jemandem seine Hilfe angedeihen lassen
to lose sight of somebody = jemanden aus den Augen verlieren
to be on oath = unter dem Eide stehen (aussagen)
the sense of right and wrong = das Gerechtigkeitsgefühl

—o.

Französische Sprachübung.

L'ouverture du Concours[1]) hippique[2]).

AU GRAND PALAIS.

Le Concours hippique a ouvert vendredi. Mais cette première journée ne comportait[3]) aucune épreuve[4]) d'obstacles[5]). De neuf heures du matin à cinq heures de l'après-midi, le jury s'est borné à[6]) examiner des chevaux attelés[7]): chevaux de 4 ans, chevaux de 5 et de 6 ans.

Spectacle[8]) intéressant, mais seulement pour des initiés[9]). Ils étaient quelques douzaines, éparpillés[10]) dans les immenses tribunes, et qui suivirent[11]) l'examen avec la plus vive attention, commentant[12]) d'un air connaisseur[13]) les allures[14]), le style des chevaux et l'adresse[15]) des conducteurs[16]).

Au centre de l'immense piste[17]) marron[18]), le jury, présidé par le baron du Teil, prenait des notes.

Chacun à son tour, puis tous ensemble, les concurrents faisaient le tour de la piste „marchant d'un trot relevé[19])" et portant haut la tête.

On admira quelques beaux spécimens[20]) de chevaux, attelés à des tilburys[21]), à des américaines[22]) ou à des dog-carts et tous de beau modèle, d'action régulière et d'allures élégantes, faisant honneur à l'élevage[23]) français.

Mais, en fait, c'était hier que commençait réellement le concours hippique.

C'est, en effet, hier qu'a eu lieu[24]) la première épreuve d'obstacles. Et l'on sait que la grande attraction du Concours Hippique — outre[25]) les présentations d'attelages[26]) militaires ou civils, les matches de polo, ou les exhibitions[27]) de hacks[28]) et hunters[29]), — ce sont les épreuves d'obstacles, où nos meilleurs gentlemen, nos plus hardis[30]) officiers, rivalisent[31]) d'adresse et d'énergie.

Un public élégant et nombreux s'apprête à[32]) suivre toutes les réunions du concours.

Chose curieuse[33]), en ce temps d'automobilisme, jamais les spectacles hippiques n'ont été aussi en faveur[34]).

C'est au Grand Palais — mieux que sur les hippodromes — que l'on peut vraiment se rendre compte[35]) du prestige[36]) qu'exerce toujours sur la foule[37]) la belle équitation[38]) (et l'équitation française n'est-elle pas la première de toutes?)

---

[1]) Konkurrenzprüfung — [2]) Pferde- — [3]) ließ zu — [4]) Prüfung — [5]) Hindernis — [6]) se borner à sich beschränken auf — [7]) angespannte — [8]) Schauspiel — [9]) Eingeweihte — [10]) verteilt, verstreut — [11]) P. d. von suivre — [12]) erklärend — [13]) un air connaisseur, Kennermiene — [14]) Gangart — [15]) Geschicklichkeit — [16]) Lenker — [17]) la piste die Bahn — [18]) kastanienbraun — [19]) vornehm, edel — [20]) Exemplare — [21]) zweirädriger Wagen — [22]) vierrädriger Wagen — [23]) Zucht — [24]) avoir lieu stattfinden — [25]) abgesehen von — [26]) Gespanne — [27]) Vorführung, Zurschaustellung — [28]) gewöhnliches Arbeits-, Reitpferd (im Gegensatz zum edlen Rassepferd) — [29]) Jagdpferde (für Fuchsjagden) — [30]) kühne, waghalsige — [31]) wetteifern — [32]) s'apprêter à, sich anschicken zu — [33]) seltsam, merkwürdig — [34]) la faveur, die Gunst — [35]) se rendre compte de sich Rechenschaft ablegen über — [36]) Zauber, Reiz, Einfluß — [37]) Menge — [38]) Reitkunst —

Et puis, qui résisterait au plaisir de retrouver, des tableaux de la parisienne d'autrefois[39]), des scènes du Paris d'il y a[40]) vingt ans?

De même qu'il n'y a plus qu'au Grand Palais que l'on peut, dans Paris, voir des chevaux, de même il n'y a qu'au Grand Palais que l'on peut revoir ces types[41]) d'hommes de cheval, ces physionomies de sportsmen à la mode du siècle[42]) dernier, ces silhouettes d'une élégance archaïque[43]), mais d'une haute distinction[44]), des amateurs de beaux chevaux que l'on pourrait[45]) croire disparus[46]) et qui, pourtant, à chaque printemps, réapparaissent[47]) à l'Hippique, maintenant la tradition, la vieille et belle tradition.

Le Concours Hippique, c'est la première manifestation[48]) de la grande saison parisienne, c'est la fête de l'élégance, de la courtoisie[49]) et de la beauté, et la revanche du cheval, vers qui, tous les jours, des centaines d'autos amèneront des milliers d'admirateurs.

(Aus *L'Echo de Paris.*)

---

[39]) früher, ehemals — [40]) il y a bei Zeitangaben: vor — [41]) das y, muß wie i gesprochen werden! — [42]) Jahrhundert — [43]) altertümlich, das ch muß k ausgesprochen werden — [44]) Vornehmheit — [45]) cond. von pouvoir — [46]) verschwunden — [47]) erscheinen wieder, Inf. réapparaître — [48]) Kundgebung — [49]) Ritterlichkeit, Höflichkeit —

Anmerkungen.

a) quelques douzaines — des centaines: von Zahlen werden Substantive mit der Endung -aine gebildet, die meist eine annähernd genaue Zahl bedeuten: une dizaine, etwa zehn, une centaine, ungefähr hundert. Une douzaine gilt gewöhnlich als bestimmte Zahl (Dutzend). Von mille ist das Hauptwort millierc abgeleitet, ferner un million, un milliard.

b) Wie sehr das Vorbild des englischen Sports vorherrscht, zeigt die Fülle von Fachausdrücken, die die französische Sprache aus dem Englischen übernommen hat, z. B. tilburys, dog-carts, hacks, hunters, gentlemen (Herrenfahrer, -reiter) matches.

c) chacun à son tour — les concurrents faisaient le tour. Das Wort tour hat viele Bedeutungen: la tour heißt Turm, runder Fischzaun, in der Umgangssprache auch: sehr dicke Person, außerdem kann es der Tower in London sein (la Tour). le tour bedeutet eine kreisförmige Bewegung, Umfang, Rundgang, Reise, Schwenkung, Kunststück, Streich, Darstellungsweise, Drehbank, Reihe (c'est mon tour, die Reihe ist an mir) In Zusammensetzungen mit anderen Worten hat es noch weitere Bedeutungen.

d) Zum Schluß stellen wir wieder einige Fragen, die in der nächsten Nummer beantwortet werden.

1. Was bedeutet das Zeichen (¨) in dem Wort archaïque über dem i und ist es notwendig?
2. Verstehen Sie die verwickelte Satzkonstruktion (de même qu'il n'y a .....), die hinter der Uebersetzungshilfe 40 folgt?
3. In der Regel steht das Subjekt vor dem Prädikat. Wie erklären Sie die Abweichungen in den beiden Sätzen, die der Uebersetzungshilfe 23 folgen? Können Sie einen weiteren Fall im Text feststellen?
4. jamais les spectacles n'ont été aussi en faveur. Was sagen Sie zu der Wortstellung? Was bedeutet aussi?
5. l'Hippique, maintenant la tradition .... Was ist maintenant?

D.

Spanische Sprachübung.

Ein Börsenbericht.
Bolsa de Madrid.

7 de abril de 1927.

En la reunión de Bolsa únicamente[1]) los fondos públicos[2]) mantienen[3]) la misma orientación de los pasados días, siendo en estos departamentos, donde se advierte[4]) mayor actividad. Una gran firmeza[5]) se nota en los valores[6]) del Estado[7]) con marcada[8]) tendencia al mejoramiento.[9])

El dinero sigue[10]) afluyendo[11]) en el mercado[12]) constantemente.

Denotan[13]) flojedad[14]) las deudas[15]) locales y provinciales.

La tendencia general de las obligaciones ferroviarias[16]) es de firmeza. Los Nortes muy firmes avanzan[17]) de dos enteros[18]) los de la primera serie, pero en cambio[19]) denotan decaimiento[20]) las Asturias[21]) primera hipoteca. El resto firme.

El Banco de Crédito Local opera a 95, cerrando[22]) a 94'50.

El grupo industrial efectúa[23]) poco negocio,[24]) las Azucareras[25]) y los Explosivos, decaen[26]) visiblemente[27]), perdiendo estos últimos cuatro enteros. La Sociedad Hullera[28]) está solicitada[29]) y aumenta[30]) unos[31]) 25 céntimos. El Transvaal pierde algo de firmeza y retrocede[32]) tres, quedando[33]) a 79.

El resto del grupo presenta mejor aspecto[34]), pues los Coloniales ganan[35]) 15, los Autobuses 25, las Filipinas dos enteros.

Moneda extranjera.[36]) El mejoramiento de la divisa[37]) extranjera se va manteniendo bien durante todo el día de hoy, pero no denotan una gran firmeza. Los francos franceses ganan 5 céntimos, los suizos 50, la libra[38]) 13, los dolars 2, los pesos argentinos 1. La lira consigue[39]) mantener su cambio[40]) anterior[41]), y los demás[42]) no sufren[43]) variación.

Cierra de última hora[44]) de la tarde:

Francos franceses	a	22'20
Francos suizos	a	109'00
Francos belgas	a	78'20
Libras	a	27'50
Marços	a	1'34

(El Debate und El Sol)

---

[1]) nur — [2]) Effekten — [3]) behaupten, beibehalten — [4]) bemerkt wird — [5]) Festigkeit — [6]) Wertpapiere — [7]) Staat — [8]) deutlich — [9]) Besserung — [10]) Präsens von seguir fortfahren — [11]) afluir zuströmen — [12]) Markt — [13]) zeigen — [14]) Mattheit — [15]) Schuldverschreibungen — [16]) Eisenbahn — [17]) bessern — [18]) ganz — [19]) en cambio dagegen — [20]) Sinken — [21]) Eisenbahnen an der Nordküste — [22]) Schlußkurs — [23]) tätigt — [24]) Geschäft — [25]) Zuckeraktien — [26]) fallen, lassen nach — [27]) deutlich — [28]) Kohlen- — [29]) gefragt — [30]) bessert — [31]) etwa — [32]) verliert — [33]) bleibt — [34]) Bild — [35]) gewinnen — [36]) auswärtiges — [37]) Devise — [38]) Pfund — [39]) Präsens von conseguir erlangen (glücken) — [40]) Kurs — [41]) früheren — [42]) übrigen — [43]) erleiden, sufren variación unverändert — [44]) Schlußkurse.

—Del Parque Zoológico se escapó[1]) un mono,[2]) que salió al exterior de los jardines, y al llegar frente al Hospital Militar, se abalanzó[3]) sobre una mujer, produciéndole ocho heridas[4]) en la mano y brazo derechos.[5])

---

[1]) entschlüpfte — [2]) Affe — [3]) fiel her — [4]) Wunden — [5]) rechts.

Wer fremde Sprachen nicht kennt,
weiß nichts von seiner eigenen. (Goethe)

Proverbios útiles.

El que presta[1]) primero, pierde amigo y dinero.
Con plata[2]) nada falta.[3])
El buen pagador, dueño es del acreedor.[4])
El oro lo puede todo.
Tuyo o ajeno,[5]) ten dinero.

[1]) leiht — [2]) Geld, Silber — [3]) fehlt — [4]) Gläubiger — [5]) fremd

Anmerkungen:

a) el dinero sigue afluyendo, strömt weiter zu. Eine Reihe deutscher Adverbien gibt der Spanier durch entsprechende Zeitwörter wieder: no me gusta salir ich mag nicht gern ausgehen; cuándo nos volveremos a ver wann sehen wir uns wieder? acabamos de recibir wir haben soeben empfangen; no tardará en llegar er wird bald ankommen, los precios van subiendo die Preise werden immer schlechter; vgl. auch im Text: el mejoramiento de la divisa se va manteniendo bien; acertaba a pasar por el pueblo er kam zufällig usw.

b) Absolute Partizipialkonstruktionen finden Sie mehrfach im Text. Man wählt im Deutschen einen Nebensatz. .. siendo en estos departamentos, donde ..; perdiendo estos últimos.

c) Wie heißt das Datum 7 de abril? *Siete* de abril. Beim Datum wird die Grundzahl gesetzt (Ausnahme primero). Und 1927? mil novecientos veintisiete.

d) únicamente: Das Adverb wird von der weiblichen Form des Adjektivs abgeleitet. Besondere weibliche Formen haben die Eigenschaftswörter mit der Endung o, or, án, ón, ferner Eigenschaftswörter, die von Städte- und Ländernamen abgeleitet sind und auf einen Konsonanten endigen. In constantemente fehlt die besondere weibliche Form.

e) Beachten Sie folgende Ausdrücke für Kursschwankungen:
1. Besserung: aumentar, avanzar, ganar, el mejoramiento.
2. Behauptung des Kurses: mantener, persistir, no sufrir variación.
3. Verschlechterung: (retro)ceder, decaer, subir, desmerecer — el decaimiento.

Für unverlangt eingesandte Niederschriften (Manuskripte) übernimmt der Verlag keine Haftung! Aufsätze erbitten wir in Schreibmaschinenschrift mit weitem Zeilenabstand. Sendungen sind stets an den „Ansporn"-Verlag nach Hamburg 8, Hopfensack 19, zu richten und nicht an den Schriftleiter persönlich.

Verleger: Hans A. Blum, Hamburg 8, Hopfensack 19; verantwortlicher Schriftleiter: Herm. Kongehl, Niendorf (Kreis Pinneberg); Rotationsdruck von A. Beig, Pinneberg bei Hamburg.